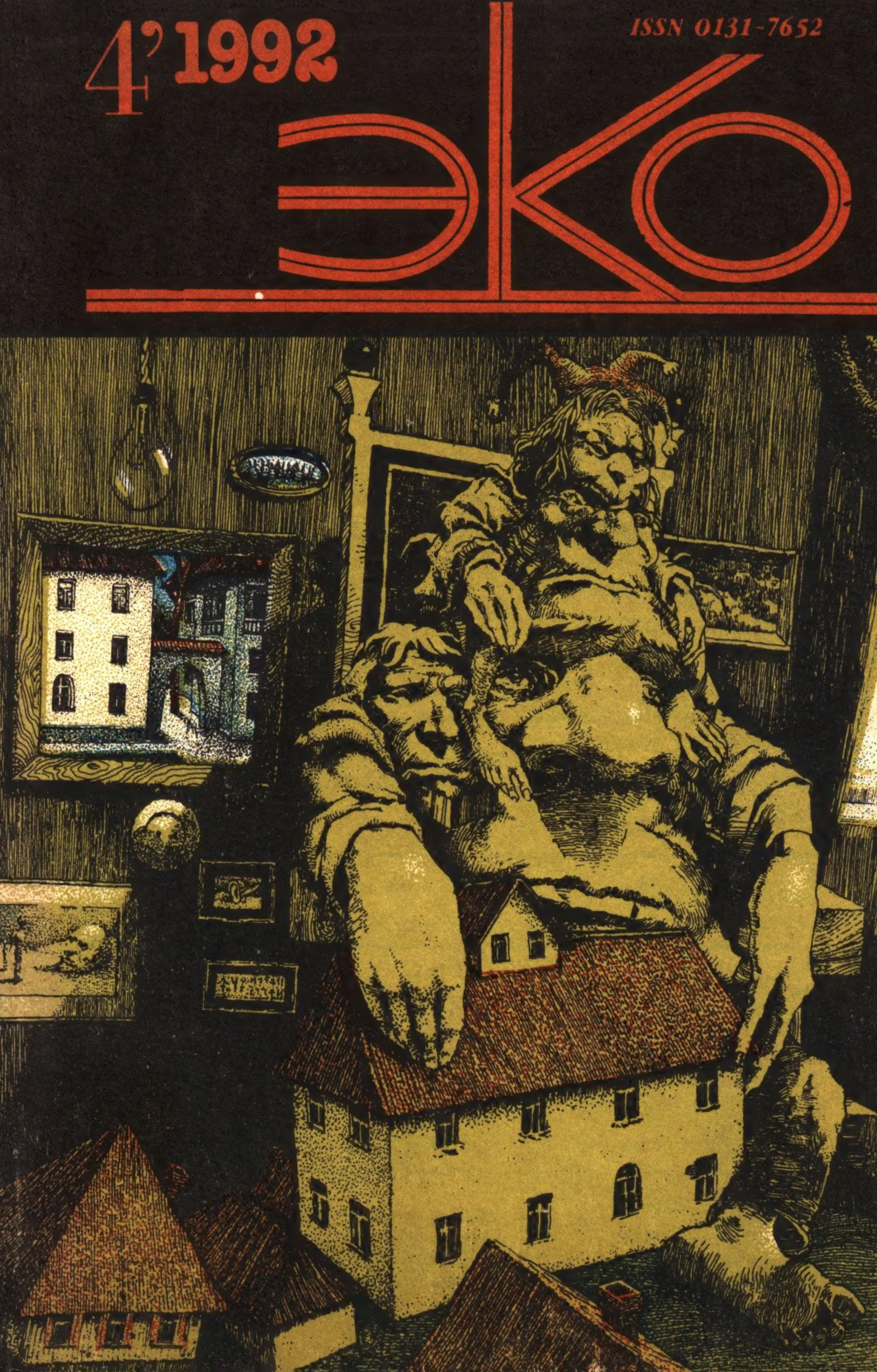

4'1992
ISSN 0131-7652
ЭКО

4 (214) 1992

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО



Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1992. N 4. 1-160.



Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51; корпункт в Магадане: (8-412-22) 2-69-38.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство ,,Наука", Сибирское отделение.
630099 Новосибирск, Советская, 18,
4-я типография издательства ,,Наука", 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 16.03.92. Формат 60x90/16. Бумага типографская. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,0. Усл. кр.-отт. 13,75. Уч. изд. л. 10,0. Тираж 65492. Заказ 100.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА», НОВОСИБИРСК

СОЗИДАТЕЛИ

ПРОЩАЙ, САМОЕ ЧИСТОЕ ОЛОВО?



"Меня всегда мучил вопрос: почему возможность легально заработать дается кооператорам, работникам СП и т. д.? Чем мы хуже их? Их почти не облагали налогами, они могли манипулировать ценой... Я бы не хотел конкурировать с этими людьми на их поле деятельности, поскольку у меня другие принципы. Но свои 5—10 млн руб. я мог бы за это время спокойно заработать. Весь переходный период я тянул свою лямку на заводе, проходил перевыборную кампанию и переживал другие "прелести". А они богатели в свое удовольствие. Теперь и нам даны многие возможности. Поэтому я решил сколотить капитал и себе, и своим людям. Вложив силы в развитие комбината, мы хотим иметь от этого отдачу".

А. П. ДУГЕЛЬНЫЙ,
директор Новосибирского оловокомбината

Об этом предприятии ЭКО писал неоднократно. Новосибирский оловокомбинат — единственное предприятие в стране, выпускающее чистое марочное олово. Оно издавна славилось своей продукцией, квалифицированными специалистами, хорошим коллективом. Но еще и тем, что наносит серьезный ущерб экологии города. И хотя долгое время комбинат вкладывал в строительство экологических объектов немалые средства, положение не изменилось.

Раньше предприятие выпускало только олово,— что не особенно угнетало руководство. Продукция комбината по праву ценилась высоко, значит, и авторитет был высок. А отсюда — все остальное. Избытка средств здесь никогда не было, но прочность положения чувствовалась во всем. Она ощущается и сейчас. На оловокомбинате всегда, во все времена стремились заработать средства, а не выпросить. Дугельный и его команда, вышедшие из этого коллектива, видимо, и не могли ждать от кого-то милостей. Да и ждать было не от кого.

Между тем комбинат попал в последние годы в сложное положение. Оно определялось несколькими моментами.

Угрозой для существования предприятия стал монополизм, основанный на выпуске уникальной продукции. Уверенности в том, что такой коллектив выживет в условиях рынка, у его руководства не было. Всерьез задумавшись над проблемой выживания около четырех лет назад, руководство предприятия пошло на серьезные изменения, решив по инициативе «снизу» диверсифицировать деятельность. Процесс реорганизации начался раньше, чем на большинстве государственных промышленных предприятий, поэтому и проходит он более плавно. В числе первых здесь решились перейти на аренду.

К этому рискованному в то время шагу готовились более года. Год предприятие проработало как арендное, накапливая опыт и

собственность. Этот год многое дал для развития экономического мышления и руководителей, и всего коллектива. Затем началась организация кооперативов, ориентированных на выпуск новой продукции. В одно время их было на заводе пятнадцать. Но ошибочность такого решения поняли довольно быстро. Кооперативы принесли с собой серьезные проблемы. Комбинат снабжал их материально-техническими ресурсами, невзирая на все сложности, а работающие в кооперативах получали столько, сколько работникам комбината и не снилось. Сейчас на комбинате всего один кооператив. Миновав период разобщенности, предприятие пришло к логической схеме реорганизации, срастания. Иначе деление на «своих» и «чужих» взорвало бы коллектив. Сейчас структура предприятия коренным образом изменилась.

Резко обострилась ситуация в горнодобывающей отрасли. Многие ГОКи находятся на грани закрытия. Конечно, это, может быть, не их вина, а их беда, но положение от осознания этого легче не становится. Дело в том, что все горнодобывающие предприятия были у нас планово убыточными. Помню, впервые я узнала об этом в городе Удачном, где добывается львиная доля советских алмазов. При старой системе хозяйствования это в общем не мешало. Первые сигналы тревоги прозвучали при переходе на хозрасчет. Экономисты просчитали варианты — и прослезились. Но система казалась незыблемой, а хозрасчет — игрой. Так оно в общем и было. Дотации продолжали поступать, а руководство предприятий слишком мало внимания уделяло снижению затрат. На вечной мерзлоте закладывались сады и огороды, причем землю возили за сотни километров, а основе благосостояния целых городов и поселков — производству продукции — должного внимания не уделялось. Конечно, в каждой отрасли действуют свои факторы, определяющие обстановку, например, конверсия и сокращение вооружения — в горнообогатительных комбинатах бывшего Минсредмаша, а потом Минатомэнергопрома. Но в общем картина почти везде одинакова. Ясно, что в условиях рынка наши ГОКи будут в массе своей неконкурентоспособными, в том числе на мировом рынке. В общем, ясные перспективы с обеспечением сырьем не просматривались. Путем серьезнейших усилий удалось, собрав поставщиков в Новосибирске, закрыть потребность в сырье на 1991—1992 гг. Но дальше... А чем обернется отсутствие руды для предприятий по технологической цепочке — гадать не приходится.

Можно было пойти по пути приватизации оловокомбината, выкупив предприятие у государства. Коллектив был готов к этому, имел серьезных экономистов, прогрессивных управленцев. Но к 1990 г. решили вопрос окончательно. **Производство олова экологически вредное.** Сейчас в титуле строительства комбината 95% составляют объекты охраны окружающей среды. Здесь понимают, что это необходимые траты. Износ основных фондов — 60%. При-

ходится вкладывать немалые средства в технологию. В цивилизованном мире олово не плавят. Кроме того, то, что прощается городом государственному предприятию, не простится частному, акционерному. Штрафы за нарушение экологических норм задушат комбинат. Поэтому здесь пошли по пути развития других, экологически чистых производств, которые выгодно приватизировать. Поскольку в их создании участвуют своей долей собственности работники оловокомбината, то предприятия эти получаются, по сути, частными. А тем, кто захочет плавить олово, оловокомбинат передаст оборудование, поможет освоить его, поскольку кроме новосибирских специалистов никто работать на нем не сможет из-за большого количества доделок, приспособлений, усовершенствований. Тратить же деньги на выкуп экологически вредного предприятия бессмысленно.

И вот тут мы подходим к самому интересному.

В апреле 1991 г. группа специалистов предприятия задалась вопросом: как жить в условиях рынка? Для решения этой стратегической задачи тридцать управленцев выехали за город, на базу отдыха, где вдали от производственных хлопот серьезно обсудили проблему. Большинство из управленческой команды связывали стратегию развития оловокомбината с развитием технологии, техники, оборудования. Но этого было явно недостаточно...

Группа стратегов выдвинула идею: поскольку в рыночных условиях успешное развитие предприятия будет определять предприниматель, значит, надо идти по этому пути и оловозаводцам. Мнения разделились сразу и бескомпромиссно.

Примерно треть поддержали идею развития частного предпринимательства на предприятии, остальные были ярыми ее противниками. В результате недельной работы пришли все же к компромиссу: **если говорить о будущем предприятия, то только предприниматель сможет обеспечить хорошие перспективы**. С этой идеей вернулись на комбинат. По результатам работы был выпущен отчет, с которым руководители выступили на правлении арендного коллектива комбината. Идея получила одобрение. Предпринимательство связано с риском. Но зачем рисковать в традиционных структурах? Выиграешь — мало что получишь. Проиграешь — одни шишки. **Поэтому был организован бизнес-клуб.** В нем риск остается. Но зато победа хорошо оплачивается.

В какой-то мере идея бизнес-клуба заимствована из зарубежного опыта страховых компаний, командитных товариществ. Но Дугельный и его соратники создали наш, российский вариант управления собственностью по доверенности собственников.

В августе 1991 г. правлением акционерного предприятия было принято решение о переходе к частной собственности. К концу октября выработана идеология, обсуждена в коллективах. Уже в 1990 г. каждый член коллектива имел как арендатор долю собственности в денежном выражении, определенную по итогам про-

шлого года. Ее материальное наполнение составили новые здания, а также основные фонды, заработанные арендным коллективом. Они распределялись в соответствии со стажем, оплатой труда. На каждого работника заведена карточка, в которой указана эта доля. В 1991 г. она увеличилась. Но все «собственники» не несли никакой ответственности за результаты своей деятельности. Чем рисковал сам Дугельный? Креслом? Не такое уж оно желанное в наше время. На оловокомбинате стараются изменить это положение. Каждый трудящийся может доверить кому-либо право представлять его и его долю собственности в органах управления.

Управление по доверенности – один из инструментов приватизации. Новые формы деятельности, которые возникают сейчас на предприятии, ориентированы в основном на частную форму собственности. Там будет лишь часть коллективной собственности. Поскольку теперь ситуация несколько изменится в связи с концентрацией частной собственности в одних руках — ведь теперь каждое доверенное лицо будет решать, куда вкладывать средства, — то начинается очень интересный этап. Раньше было одно акционерное общество, а значит, не было проблемы выбора. Сейчас их только на оловокомбинате около десяти. Каждый будет решать не только кого избрать своим представителем, но и куда вложить средства и при этом не прогадать: всем поровну уже не разделить. Получается своеобразная внутренняя фондовая биржа, на которой работники предприятия будут учиться действовать в условиях рынка. Эта учеба очень важна, поскольку все мы сейчас брошены в воды рынка без умения плавать. Пройдя через внутреннюю биржу, работники комбината будут и вне предприятия чувствовать себя увереннее.

Подробно об этом будет рассказано ниже. Сейчас отметим основные моменты опыта оловозаводцев. Итак, бизнес-клуб они рассматривают как механизм приватизации. **Но если все мы привыкли к тому, что приватизируется ранее созданное, может, даже не этим поколением работающих, то здесь то, что приватизируется, возникает в процессе приватизации.** Идет эволюционное развитие того, что приватизируется. В этом, пожалуй, и состоит социальное открытие А. П. Дугельного, В. В. Михалева и К°.

Думаем, этот опыт может быть полезен не только предприятиям-монополистам. Но и тем, кто все вступает, да так и не может вступить в конверсию. Конечно, многие детали нововведений составляют ноу-хау, но мы надеемся, что читатель получит понятие об идеологии перемен, о подходе к их осуществлению, прочитав статьи руководителей предприятия. Если опыт покажется интересным, можно связаться с ними.

Л. ЩЕРБАКОВА,
кор. ЭКО

СТРАТЕГИЯ ВЫЖИВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ «РЫНОЧНОЙ» ЭКОНОМИКЕ

А. П. ДУГЕЛЬНЫЙ,
директор Новосибирского оловокомбината

В апреле 1990 г., внимательно проанализировав экономическую ситуацию в стране и тенденции ее развития, мы поняли, что выпуск монопродукта — олова — не обеспечит предприятию стабильности. Если страна попытается влиться в систему международного разделения труда, около половины горнодобывающих предприятий будет закрыто. Такой прогноз помог нам сформулировать концепцию многопрофильности предприятия.

При выборе новой продукции мы используем давно известные, но часто забываемые на практике принципы.

КАК УБЕЖАТЬ ОТ МОНОПРОДУКТА

Спектр осваиваемой продукции должен строиться на едином технологическом стержне. Если разбрасываться, начиная абсолютно новое дело, можно здорово промахнуться.

Так, мы выпускали аппараты для центробежного рафинирования олова, разработанные в нашем коллективе при участии сотрудников академических НИИ. Потом выяснилось, что эта технология может применяться и для других металлов — вторичного цинка, свинцовых, алюминиевых припоев. Мы развиваем как производство этих аппаратов, так и технологии переработки вторичных отходов. Отработав аналогичную технологию для цинка, организовываем совместное предприятие в Сингапуре.

История создания нашего СП еще раз подтвердила: «в хозяйстве» сгодится все, не бывает лишних, ненужных связей. Если подходить творчески, всему можно найти применение, и неплохое. На клубе директоров ЭКО много лет назад работник редакции этого журнала подал мне идею попробовать заняться сборкой видеокассет. Позднее я ею воспользовался. И сейчас это производство у нас поставлено довольно широко. Он свел меня и с иностранной фирмой, через которую мы установили контакт с другой, чисто торговой, и вышли уже на своего партнера. Последний купил в Малайзии помещение и рассматривал бизнес-проекты по его использованию. Мы предложили нашу технологию переработки оловосодержащих отходов, она подошла. Зарегистрировано СП не в нашей стране, а в Малайзии и Сингапуре. Так мы уходим из-под опеки наших, мягко говоря, несовершенных законов. Вклад новоси-

бирского оловокомбината — технологическое оборудование. История создания нашего СП показывает также, насколько все, что у нас происходит, — цепь случайностей.

Большое значение уделяем повышению технического уровня продукции. Производим, например, не только простые оловянные слитки или «чушки», но и сплавы с цветными металлами. Предусматривается выпуск из них тонкой проволоки, порошков и т. д. Наладили выпуск тонкой (0,8—0,6 мм в диаметре) проволоки для пайки телевизоров и магнитофонов, которая в стране не производится.

Нужно браться за выпуск продукции, которая сулит высокую прибыль. В тяжелых условиях выживут те отрасли, которые ориентированы на человека непосредственно. Поэтому, несмотря на «непрофильность», мы работаем на пищевую промышленность, медицину. Построили цех для производства фурнитуры. Это изделие довольно прибыльное, поскольку необходимо для мебельных фабрик и комбинатов Новосибирска. Пришлось помучиться, хотя вначале все казалось простым. Купили итальянское оборудование, резину, приступили к выпуску. Прошло какое-то время — оборудование стало барахлить, кончилась резина. План был провален... Перешли на советские машины, пресс-формы, гальванику. Теперь процесс удалось отладить, намерены начать на комбинате выпуск мебели, используя свои фурнитуру и оборудование. Опытные образцы уже есть.

Не чураемся и бартерных сделок. Более двух лет торгуем с Китаем. За последние полтора года собрали 1 млн аудиокассет. Это немало. Цены на аудиокассеты в Новосибирске невысокие, не в последнюю очередь благодаря нашим усилиям. Вывозим кассеты и в другие регионы. Закупили крупную партию телефонов и будем продавать их по умеренной цене.

Итак, в 1992 г. прибыль от других видов деятельности если и не сравняется с прибылью от реализации олова, то все-таки позволит обеспечить удовлетворительные условия жизни членам нашего коллектива. А в 1993 г. она, по нашим наметкам, принесет больше прибыли, чем производство олова.

САМОНАСТРАИВАЮЩАЯСЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ

Она необходима, чтобы выжить в условиях рынка. Планы технического развития и другие хорошо знакомые атрибуты недавнего прошлого сегодня уже не работают. Конечно, определить основные направления развития надо. Но и только! Все остальное — судьба и забота конкретной производственной ячейки. Так легче избежать ситуации, когда один коллектив может «посадить» весь завод.

Это основополагающий принцип, дальнейшее — дело людей, работающих в этой ячейке, руководящих ею. На каждом предпри-

ятии есть свои особенности, своя история, что накладывает отпечаток на проводимые реформы. Личности, в конце концов, разные.

Мы готовились к переходу на новую систему более трех лет. За это время коллектив прошел путь от непонимания и нежелания, переосмысления, зарождения идей и, наконец, к инициативе снизу. Итог: наш средний по размерам коллектив включает совершенно самостоятельные предприятия, акционерные, субарендные. Есть обладатели субсчетов внутри предприятий; по мере готовности они будут обретать большую экономическую независимость. Они охватывают участки с замкнутым технологическим циклом, выпускающие готовую продукцию.

Первое малое предприятие «Стандарт» было создано на базе ремонтно-механического цеха в 1990 г., когда возникли большие трудности с соотношением роста производительности труда и заработной платы. У нас не прекращались в то время трения между основными и вспомогательными службами. Мы не могли наращивать выпуск, поскольку оборудование старое, требовались постоянные доработки, ремонты. Создав «Стандарт» и не будучи стесненными фондом заработной платы, мы решили две задачи: сохранили коллектив, обеспечив хороший заработок, и увеличили объемы оказываемых услуг.

Затем организовали акционерное общество на базе бывшего цеха товаров народного потребления. Когда мы начали сами зарабатывать деньги, возник вопрос: куда их вкладывать? Самое перспективное, согласно нашей идеологии, — в производство, работающее на человека. Был у нас совершенно новый цех. С него и решили начать. Учредителем на первом этапе выступил комбинат. Перед этим у нас уже были непонятные акции — так называемые акции трудового коллектива, которые распространялись согласно постановлению Минфина Союза. Эти акции мы предложили коллективу «перенести» в новое производство. Остальное вложил комбинат. Стартовый уставной фонд был около 800 тыс. руб. Доля комбината — 66%. На базе этого акционерного общества начали выпуск продукции высокой технологической готовности — припоев, сплавов, тонкой припойной проволоки и т. д. Было закуплено оборудование и внесено в уставной фонд как собственность трудящихся комбината. Уставной капитал «подпрыгнул» до 7 млн руб. Акционерное общество тоже развивалось, покупало оборудование. Доля личных вкладов стала резко падать. Мы проанализировали ситуацию, подняли курс акций. Выдали свидетельства о том, что акции обеспечены основными фондами. Кроме того, люди работали год, на внесенные деньги каждый получил возможность получить вдвое больше акций. В итоге доля комбината снизилась до 19%, а число индивидуальных вкладчиков акционерного общества с трехсот человек увеличилось до 1,5 тыс.

Теперь у нас отработана следующая схема: у вновь организующейся структуры учредитель — оловокомбинат. Покупается оборудование и вносится в виде доли собственности коллектива. Стали самостоятельными строители. Транспортный цех перешел на субсчет. Со второго квартала 1991 г. на предприятии два органа управления: правление арендного коллектива и совет директоров.

Но это породило и комплекс сложнейших вопросов. Мы поставили перед коллективом цель — ничего не делить. Нет более сложной и неблагодарной операции! Нужно стремиться заработать. Рынок у нас нецивилизованный. Поэтому одни структуры получают прибыль, а другие — их обслуживают. Перевести всех на одни условия — бессмысленное дело. Обслуживающие структуры тоже должны начислять себе прибыль, строить жилье... Когда доходы составляли 2 млн руб., делить их было не трудно. В среднем получалось по тысяче, у кого-то — три, у кого-то меньше. Но когда надо делить долю собственности в 30 млн, вопросов уже масса. Организуем новые акционерные общества — как поступить в этом случае? В принципе все должно идти от собственности. Если ты акционер — получи свою долю собственности. Если наемный работник и ее у тебя нет — проигрываешь в деньгах. Ощущения нашего человека при этом тоже понятны: раньше работал в цехе — получал столько, сколько другие, а теперь — нет. Обидно...

Идеология жесткая. Но иначе мы ни к чему не придем. Надо вкладывать средства — и будешь иметь достаток. Забота о жилье и т. д. — это головная боль той ячейки, где работаешь. Но каждому заводить «собственную кухню» нецелесообразно. Все это трудноуправляемо, а значит, неприемлемо для корпорации.

Сейчас мы выжидаем время, поднимем курс своих акций раз в пять и выйдем на открытое акционерное общество. Все должно созреть. Наша идеология состоит в том, что постоянно организуются новые центры получения прибыли. Исчерпали они себя — и на этом дело закончилось.

Вот такая схема на переходный период: образовывать центры прибыли, которые дают обслуживающим подразделениям согласно бонусной системе определенную долю доходов, пропорциональную объему выполненных для подразделения услуг. Это огромная работа. Документация вылилась в 80-страничный том. Но в принципе такие разработки, пусть и несовершенные, у нас есть.

РАЗДЕЛИЛИСЬ. КАК ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ?

Самое сложное, пожалуй, — налаживание экономического взаимодействия этих систем. Мы отработали уже три варианта, но окончательного решения не нашли. Помимо внутренних проблем возникают неприятности, связанные с налоговой системой. Начи-

наем «гонять» деньги между подразделениями — дважды платим налоги. При всем уважении к государству делать этого не хочется.

Основную прибыль, как я уже говорил, мы пока получаем от производства олова. Это нас не устраивает еще и потому, что сопровождается трениями: кто-то считает, что содержит завод и т. д... А начинаешь наращивать прибыль — отдаешь ее в виде налога. Тогда мы наметили вариант бонусной системы: одни предприятия сами зарабатывают прибыль, другие имеют свою часть через бонусы.

ТРИ ЦЕНТРА В ЗАВОДОУПРАВЛЕНИИ

Перемены произошли и в заводоуправлении. Здесь было создано три крупных блока, осуществляющих разные функции.

Финансово-расчетный центр. В него входят бухгалтерия, финансовый и плановый отделы, отдел научной организации труда. Мы стараемся уйти от прежнего положения, при котором их работа состояла в составлении отчетов. Теперь цель их деятельности — оказание услуг другим нашим предприятиям и подразделениям. Ведь с образованием малых предприятий в ФРЦ сосредотачивается решение финансовых проблем корпорации в целом. Кроме того, центр может управлять свободным остатком средств, поскольку через него идут финансовые операции. Со временем ФРЦ станет самостоятельным.

Коммерческо-инвестиционный центр. Это бывшие службы снабжения, эксплуатации оборудования, комплектации, складские комплексы, транспорт, строительство, поскольку в нынешних условиях положение дел на 90% зависит от материально-технического снабжения. Центр хозрасчетный, имеет свой счет, но абсолютно самостоятельным не станет.

Комплекс социальных служб. С 1991 г. мы ввели понятие доли собственности и для социальной сферы. Мы же что-то вкладывали в ее развитие. А кто и по какому принципу этим пользуется? После долгих обсуждений приняли решение начислять долю собственности каждому: ввести карточку, в которой отражать все услуги, полученные человеком. Принцип такой: ничего нет бесплатного. Пока что, в переходный период, сразу с человека все «причитающееся» не возьмешь. Но деньги любят счет, поэтому мы начисляем долю, а потом, скажем, если оплатили путевку — вычитаем определенную сумму из доли собственности... Мы понимаем, что некоторым может доли собственности не хватить. Пусть будет минус, но человек должен считать, знать, что ему в этой ситуации делать. Это дисциплинирует, заставляет думать, искать варианты. Если мы будем жить по законам рынка, автоматически большая часть объектов соцкультбыта закроется, и эти услуги проявятся в новом качестве. Мы считаем, что ничего «антинародного» в этом нет. Мать лучше воспитает

ребенка, чем воспитатели в переполненных группах. У нас работает четыре детских садика. В 1992 г. оставим только один. На этой базе организуем лицей, платное учебное заведение с широким обучением иностранным языкам и т. д.

Все службы и отделы заключили договоры. Но, к сожалению, нередко договор есть, но не выполняется. Финансирование буквально «выколачивается», поскольку люди не хотят портить отношения... Большой роли эти договоры не сыграли. Стереотипы побеждают. Хотя когда начинается разбор конфликтной ситуации, это становится неплохой школой для членов коллектива. Заключал — думал одно, а выясняешь, почему не выполнил, — понимаешь, что многого не предусмотрел. Заключать договор — тоже искусство. Раньше считалось, что это должен делать юрист. Но почему человек может ворочать сотнями тысяч рублей, а заключить договор — не в его силах?

Мы коллективно решили создать в объединении общий фонд развития производства для решения целевых задач. Все руководители наших «суверенных» предприятий подписались под этим документом. Моя задача — доказать обоснованность затрат, может быть, заработать недостающие деньги. Но когда мы увидели, сколько потеряли из-за налогов, гоняя прибыль туда-сюда, вернулись на круги своя. Прибыль образуется в центрах получения прибыли, но куда она пойдет, решает совет директоров. Каждое подразделение получает средства лишь на собственное техническое развитие.

В центрах получения прибыли, конечно, людей постоянно сносит в одну и ту же гавань: мы содержим всех. Но ведь это не так! Не вы содержите кого-то, вам оказывают производственные услуги, дают квартиры и т. д. А цены на услуги можно так взвинтить, что не рассчитаешься. Сначала, на этапе всеобщего разгула демократии, были даже оговорены условия выхода предприятий из состава корпорации, их права. Но потом я остановил это дело. Все идет от собственности. На каком же основании кто-то может выйти, если мы все это создавали вместе? Строить и выкупать — это пожалуйста... Так и закончился этот этап. Сейчас готовим устав холдинговой компании.

КАК ПОЛУЧИТЬ ОТДАЧУ?

На мой взгляд, работающие на предприятии имеют на него такие же права, как и все другие граждане. Иначе получится, что кто-то имеет преимущественное право приватизировать больницы и другие убыточные, но необходимые объекты. Но мы можем организовать производство лучше, чем кто-либо со стороны.

Я противник акционирования, широко распространенного сейчас у нас, когда акции покупаются на 5 тыс. руб., и т. д. Здесь слишком явно опять проглядывает принцип социальной справед-

ливости, а в управлении можно брать в расчет лишь профессионализм. Жизнь в конце концов все расставит по местам: кто-то будет скупать акции, кто-то — продавать их. Но это должно произойти само собой. Заявлять же о достижении дифференциации в коллективе как о первоочередной цели своей деятельности — не лучшее решение. Сразу же приклеют ярлык рвача или что-то похлеще.

Наша стратегия предусматривает заметный прирост дохода каждого работающего. Не на 30—50%, а в разы или даже в десятки раз, чтобы каждый имел тысяч по сто наличными, в виде акций, ценных бумаг. Это реально сделать года за два. Но дальше каждый должен распоряжаться этими деньгами сам. При этом кто-то сделает миллион, а кто-то снова останется ни с чем. Может быть, я руководствуюсь старыми социалистическими категориями, но и у нас есть принципы... Даже в нашей ситуации, если человек вложил сто тысяч, он может начать свое дело, может быть, объединив с кем-то капиталы. Во всем мире прежде чем открыть свое дело, сначала зарабатывают начальный капитал. А что сделаешь с пятью тысячами?

Как нажить деньги? Это возможно, если все делать своевременно. Пока нам мешают старые догмы и старые подходы, стереотипы, то, что желание заработать считалось неприличным. Но коечто удалось и нам. В 1991 г. доходы от коммерческих операций составили более половины общих доходов фирмы. Занимались ими человек пять. Я лично провел коммерческую операцию, которая дала 26 млн руб. прибыли. При этом трудящиеся получили «зарплату» 14 млн. Сейчас важно заработать, но не менее важно материализовать заработанное, чтобы оно снова давало деньги или хотя бы не обесценивалось. Старые стратегии капиталовложений сегодня не работают. Капитал на счете должен лежать не больше недели.

Мы подготовили ряд производств, которые сейчас выручают нас. Вот переживем 1992 г., а дальше я спокоен, по крайней мере, не будем зависеть от производства олова.

Отвергнув стереотипы, мы решили: коммерция, может, и не по душе многим из нас, но почему бы ею не заниматься? Зачем мучиться, занимать деньги, если можно их заработать? Но коммерция — лишь старт, будущее — это производственно-хозяйственная деятельность. Более дальновидные кооперативы поняли это и стараются вкладывать деньги в производство. А те, которые живут по принципу «купи-продай», не имея собственных материалов, не развивая собственных производств, оказались почти на нуле. Возьмем строителей. Цены почти сравнялись в кооперативах и строительных организациях. Но у последних — техника. А первые пытались сорвать куш и ничего своего не имели. Без базы они рассыплются.

КОНТРАКТ ДЛЯ ВСЕХ

В 1990 г. директор стал работать по контракту. Оплата моего труда напрямую зависела от прибыли. Она состоит из фиксированного аванса и ежемесячного или же квартального пересчета по доходу. В 1991 г. введение контрактной системы замедлилось, поскольку не были решены проблемы, связанные с ее действием на комбинате в целом. Сейчас мы распространяем эту систему для всех инженерно-технических работников предприятия. Сразу стало очевидно, что отталкиваться в этой работе от должностных инструкций невозможно: они охватывают все... — и ничего в итоге. Особенно это касается руководителей. Чем выше их ранг, тем более расплывчат, широк круг должностных обязанностей. За их частоколом всегда можно спрятаться — и ничего не довести до конца. Мы пошли на пересмотр функций. Инициативная группа, возглавляемая сотрудниками отдела кадров, на основе французской системы оплаты труда банковских работников разработала специальную таблицу. Мы определили ряд критериев (сложность работы, уровень общения, образование, стаж), которые можно применять для оценки труда всех — от рабочего до директора, границы оценки в баллах для каждого критерия. Прежде всего мы оценили все рабочие места с точки зрения того, какие функции должен выполнять человек, его занимающий.

В результате подняли оплату труда инженеров, более дифференцированно оценив работников внутри одной профессиональной группы. Мы ушли от практики, когда человеку, много лет занимающему одно рабочее место, за каждые 5—10 лет надо прибавлять по 5—10 руб. Контрактная система позволила увеличить оплату специалистам, хотя сделать это было очень сложно. Сейчас по новой шкале ставок конструктор может получать больше начальника цеха, вдвое больше квалифицированного рабочего. Инженер-исследователь может иметь оклад, как у директора. Если сравнивать с рабочими, то это выглядит так: оплата труда рабочего поднимается до 8—10-й шкалы, максимум — 11-й. Оплата труда инженеров — с 9-й до 25-й шкалы (оклад руководителей). Но это в принципе. Отступления возможны (и происходят) в ту и другую сторону.

Мы выделили плановую группу ставок, которая оценивает рабочее место, и фактические ставки, которые присваиваются работнику по результатам его оценки. Если он знает, что для его рабочего места предусмотрена десятая группа ставок, а он занимает шестую, то у него есть возможность проявить себя в работе, подучиться и подать заявление на пересмотр. Если руководитель поддерживает это заявление, оно рассматривается комиссией, которая работает раз в месяц. Каждый инженерно-технический работник имеет специальную карточку, где всего лишь на одном листе записаны цель его деятельности, права и ответственность. На год выбирается одна или две проблемы, решения которых надо до-

биться. Таким образом, система предусматривает движение по горизонтали, по вертикали — вплоть до увольнения...

Вроде бы все ясно, логично. Но заключили мы контракты, а результат пока не удовлетворяет. Мы не добились необходимой разницы условий для исполнителей и людей творческих. Попытались ввести контрактную систему для рабочих — и получили волну возмущения: почему мы должны что-то подписывать?! Открыли КЗОТ и обнаружили, что трудовой договор может заключаться и в письменном, и в устном виде. Но ведь люди привыкли заключать его устно. Так мы и поступили, сделав описание каждого рабочего места, предусмотрев уровень знаний о нем рабочего, его обязанности.

Конечно, контрактная система, принятая у нас на предприятии, будет совершенствоваться. Но основные принципы, думается, верны.

* * *

Итак, ассоциация самостоятельных предприятий, дающая право команде управляющих представлять какие-то интересы этих предприятий, и холдинговые компании... Такова сегодня наша структура. Но это лет на пять, если не меньше. А дальше? Наша общая стратегия — постоянно создавать новые предприятия, увеличивая собственность. Дальнейшие события будут развиваться в зависимости от того, что будет происходить в экономике страны.

Ясно, что тактика создания на базе одного предприятия большого количества других предприятий и акционерных обществ эффективна лишь в переходный период, поскольку проще выкупать то, что уже материализуется. Но будущего у нее нет. Эффективно управлять предприятием, где настолько разбросана инфраструктура, невозможно. Сейчас, пока рынок не заполнен, мы выкупим предприятие.

А потом рынок начнет заполняться, появится конкуренция. Не доходя до границы насыщения, нужно освободиться от части предприятий, оставив только перспективные. Либо вложить средства в новый, еще более эффективный виток развития производства. Сейчас скупаем — потом будем продавать. Таким образом, сейчас наша политика определяется ситуацией, в которой мы находимся. А основной путь — узкая специализация и максимальная концентрация усилий на выпуск продукции, спектр которой строится на едином технологическом стержне.

ИСКАТЬ ПРИБЫЛЬ И ЛАТАТЬ ДЫРКИ

Т. А. ПОСТНИКОВА,
директор финансово-расчетного центра

Основную цель ФРЦ я бы определила так: искать прибыль и латать дырки, куда она иногда утекает.

Создание единой финансово-экономической системы на предприятии с возникновением малых и арендных предприятий стало необходимым. Такая система призвана координировать деятельность всех предприятий и следить за проведением ими общей стратегической линии, с соблюдением интересов корпорации. Затянуть с ее созданием — значит, допустить перекосы при образовании самостоятельных предприятий: стремление тянуть одеяло на себя так естественно! Наш финансово-расчетный центр должен не допустить, чтобы одеяло порвалось.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАШЕЙ РАБОТЫ ТАКОВЫ

Прежде всего как можно скорее разработать и внедрить экономический механизм, позволяющий организовать взаимодействие между всеми предприятиями и хозрасчетными подразделениями. Первая проблема — определение вклада каждого предприятия.

У нас остались общие для всех виды деятельности, например, снабжение, которыми занимается комбинат. За них надо платить. Общая и социальная сфера, которую надо рационально использовать. Поскольку мы не можем передать ее городу в условиях нестабильности и незащищенности наших работников, то вынуждены поддерживать. Но не можем и выделить средства на ее финансирование, а дальше пустить дело на самотек. Необходимо решить, какова доля каждого предприятия в ее содержании. Определять ее по количеству работающих нет смысла, нужен более гибкий, дифференцированный подход, чтобы не получилось так, как уже было раньше: кто больше заработал, у того больше отчисляется.

Все наши малые предприятия можно поделить на две группы: те, которые оказывают услуги нашему же комбинату, и те, которые выпускают продукцию. На сегодняшний день это основные источники прибыли. Малое предприятие закладывает в свои расценки процент прибыли. Если услуги оказываются по высокой цене, то общая прибыль будет уменьшаться. А может, выгоднее не делать этого? На предприятии формируются общие фонды из прибыли входящих в него малых предприятий. Каждое из них подсчитывает в денежном выражении обьем услуг, оказанных оловозаводу. Мы определяем, сколько прибыли должно пойти на этот обьем. Допустим, 10%. Эти 10% ФРЦ начисляет на обьем и зачисляет в фонд. Так определяется доля вклада в общий фонд. Но можно получить больше прибыли и за счет оказания более дешевых услуг, найти наиболее выгодный для всех вариант.

Предположим, руководитель предлагает организовать новое самостоятельное предприятие, использующее сырье и материалы, получаемые от наших служб. Кор-

порации он обещает определенный процент от прибыли. Как определить, эффективно ли будет для корпорации это малое предприятие? Мы сравниваем, что можем получить, отдав ему оборудование, товарно-материальные ценности и т. д. Наша цель в этом случае — установить норматив, определяющий отдачу от вложенного в МП. Если он низок, может быть, оно и не нужно. Этот норматив — объективный критерий. Неприязнь директора или кого-то уже не играет здесь роли. Если предприятие выпускает готовую продукцию, мы смотрим на прибыль. Но ввести уже на старте норматив отдачи необходимо и здесь.

Следующее направление нашей работы — создание внутреннего банка, который будет обслуживать внутренние хозрасчетные подразделения примерно на том же уровне, как если бы они имели самостоятельные счета в коммерческих банках. Хотим постепенно приучить руководителей не выпрашивать у директора средства на строительство, приобретение оборудования, а брать кредиты в своем банке и нести за это полную ответственность.

На нас лежит определение доли собственности каждого работника предприятия — члена арендного коллектива, в зависимости от его трудового вклада за этот период работы. Доля собственности заносится на его лицевой счет, и он вправе ею самостоятельно распорядиться: либо вложить в акции акционерного общества, либо в виде пая передать товариществу, либо потратить ее на социальную сферу.

Каждый из нас пользуется услугами социальной сферы (места в детских садиках, путевки в санаторий, пионерские лагеря, профилактории...). Средства сюда направляются из прибыли. Мы хотим и здесь выделить долю каждого, а затем вести строгий учет по ее расходованию, чтобы не получилось, что зарабатывают прибыль все в равной степени, а пользуются ее услугами 10—15% работающих. Это новая для нас и очень объемная работа, связанная с постановкой учета.

Чтобы работники предприятия могли эффективно использовать свою долю собственности, у нас создан бизнес-клуб, где обсуждаются новые проекты, предложения о создании новых предприятий и т. д., в которые нужно вкладывать средства. Доля собственности в виде акций и начисляемых на них дивидендов — это и есть источник средств, вкладываемых в новое дело. Но нам надо объяснить людям, какое дело открывается, какие там будут дивиденды, что получит каждый, вложив туда свою долю собственности, чтобы деньги не лежали мертвым грузом. Можно проесть их или купить какие-то вещи. Но это тупиковый вариант... Поэтому наше дело — организовывать движение капитала.

Еще одна забота — открытие лицевых счетов и субсчетов подразделений заводоуправления, а также тех подразделений, которые не стали полностью самостоятельными. Они показывают, сколько каждый центр вложил, а сколько взял, чтобы не было необоснованных обид и обвинений, чтобы отказаться от дележа прибыли поровну. Теперь затраты относятся на чей-то счет. Никаких «общезаводских расходов» больше нет. Ведь что «варится» в такой кастрюле — проанализировать практически невозможно. Поскольку у всех теперь есть затратная часть, руководители отделов вынуждены реагировать на нее. Чтобы вместо минуса шел плюс, надо работать. Нужна смета на содержание отдела или подразделения, чтобы обсчитать содержание службы. Под эту смету легче предусмотреть перечень услуг, которые может оказать служба, рассчитать, сколько стоит одна услуга, например подсчет заработной платы одного работника...

И наконец, работа с банками и биржами, которая дает возможность отслеживать всяческими способами финансовое состояние банков, чтобы не оказаться банкротом, вложив деньги в недееспособный банк.

КЛУБ БИЗНЕСМЕНОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Беседа с В. В. МИХАЛЕВЫМ, директором оловозавода, исполнительным директором бизнес-клуба

— Валентин Владимирович, что такое с организационной точки зрения бизнес-клуб? Как он создавался?

— Бизнес-клуб — это товарищество с ограниченной ответственностью, имеющее свой расчетный счет. Членство в нем добровольное. О приеме в бизнес-клуб было заранее объявлено в коллективе. Понятно, что в наше смутное время убедить людей в чем-то очень трудно. Поэтому еще до первого собрания мы попытались донести до коллективов идеи бизнес-клуба. Инициаторы его создания побывали в каждом цехе, где разъясняли механизм образования прибыли, ее распределения, права и обязанности участников и членов совета. Опубликовали статьи в многотиражке. После этого объявили прием в бизнес-клуб. В него вступили 370 человек. Сейчас прием прекращен, но после организационных работ запись возобновится.

— Итак, есть участники бизнес-клуба — это все желающие и члены его совета. Каков механизм выборов в совет?

— Все кандидаты в члены совета (а кандидатом может стать любой работник предприятия) сначала заполняют регистрационные листы, содержащие ряд вопросов, на которые не так просто ответить. Надо обладать предпринимательской жилкой, опытом работы в этом качестве. Вопросы, например, такие. Занимались ли вы когда-нибудь предпринимательской деятельностью, в том числе неофициально? Какой конкретно? Имеете ли опыт в практической области? В какой конкретно? Если кандидат не хочет раскрывать «секреты», поскольку надеется получить экономический выигрыш от реализации своей идеи, то может написать, что это ноу-хау. Раскрывает суть позднее, уже при обсуждении в комиссии, чтобы не получилось так, что его забаллотируют, а идею используют. В анкете содержатся вопросы о том, какими деловыми навыками, которые могут пригодиться в предпринимательской деятельности, владеет претендент. Скажем, приведите примеры своего делового успеха. Почему вы считаете его успехом? Какую позицию вы намерены отстаивать как член совета? Какие сферы экономической деятельности являются для вас в бизнес-клубе приоритетными? Если человек отвечает: дивиденды, то мы должны подумать, подходит ли он в эту команду. Цель клуба все-таки другая. Анкеты отрабатываются, психолог дает свое заключение, оценивая способность к совместной деятельности в статусе члена

бизнес-клуба, и т. д. Была создана комиссия, состоящая из трех человек. Это наш методолог А. Я. Большунов, преподаватель возглавляемой С. А. Третьяковым новосибирской школы менеджеров, в которой я учился, Т. А. Постникова, начальник финансово-расчетного центра, и я.

Всем кандидатам даем возможность выступить со своими программами в трудовых коллективах. Окончательное решение принимается на собрании участников бизнес-клуба. Нужно, чтобы в совет входило от семи до одиннадцати человек. Совет должен быть мобильным, оперативно принимать решения. Если членов совета будет больше, он превратится в базар, меньше — недалеко до коррупции. Человек проходит в совет, если за него 9% участников бизнес-клуба. Члены совета, которые набрали больше 15% голосов, могут передать часть тому, с кем хотят работать. Этот человек становится кандидатом в члены совета. У нас есть понятие «коллективный член совета» — тот, кто представляет в совете интересы группы людей. Предположим, три человека набрали по 20—25% голосов. Но делиться ни с кем не хотят. Другие набирают по 2—3—5%. Эти кандидаты могут объединить свои голоса, набрать необходимые 9% и выставить от себя одного члена совета.

— У вас такая ситуация была?

— Нет. Два человека при голосовании получили большинство голосов, один набрал 11%, а с оставшимися четырьмя эти кандидаты поделились.

— Как проходило голосование?

— Очень просто. В бюллетенях была указана фамилия кандидата, голосующий указывал, «за» он или «против», и ставил свою подпись. Из 16 претендентов в совет бизнес-клуба избрано семь. Это в основном управленцы и инженерно-технические работники комбината. Среди членов совета — директор акционерного общества, сотрудник отдела маркетинга, люди из администрации комбината, специалисты по аудиту. Возглавляет совет бизнес-клуба А. П. Дугельный.

Конечно, в совет вошли не все руководители оловокомбината. Но иначе и быть не могло...

— Как работает бизнес-клуб?

— Участники вносят капитал в виде доли собственности, имущественных и трудовых вкладов, интеллектуальной собственности, а также бизнес-проектов. Члены совета работают по двум видам доверенностей: генеральной и на ведение операций. В первом случае он несет материальную ответственность перед участниками за их вклады. У нас разработаны документы, где подробно описывается, каким образом это происходит. То есть работа по генеральной доверенности осуществляется как в трастовых компаниях. Человек доверяет свой капитал, не интересуясь при

этом, куда он будет вложен, но рассчитывая на определенный дивиденд. Через какое-то время он решает, устраивает ли его такое сотрудничество.

Работа по доверенности на ведение операций — это новое по сравнению с трастовыми компаниями дело. Член совета не несет материальной ответственности за свои действия. Вот сейчас у нас создано несколько акционерных обществ, есть около 30 бизнес-проектов. Каждый член бизнес-клуба может выбрать проект, куда он вложит деньги. Естественно, выбирает и члена совета, которому доверяет. Если он сам определяет, куда вложить деньги, то член совета не несет ответственности за то, принесут ли они хорошую прибыль. Каждый член совета может работать и по одному, и по другому виду доверенности. Но здесь многое будет зависеть от членов совета: насколько высокой корпоративной культурой они обладают. Среди бизнес-идей есть перспективные направления, требующие средств, которые окупятся не сразу. Но если кто-то использовал все средства, имеющиеся в распоряжении членов совета бизнес-клуба, то что останется остальным? Многое при этом будет зависеть от того, какую позицию займут члены совета в таких ситуациях. Идеальный вариант в наших условиях — коллегиальная работа. Она предполагает ответственность всех членов совета за результаты деятельности. Этими вопросами члены совета намерены заняться очень серьезно.

По доверенности на ведение операций работа идет тогда, когда участники бизнес-клуба определяют, по каким видам операций член совета может «вести» его капиталы. Если член совета работает по генеральной доверенности, его труд оплачивается выше, чем если он работает по доверенности на ведение операций.

Между теми, кто будет управлять, и теми, от чьего имени управляют, заключается договор. Трудящийся может в любое время отозвать свой пай и передать его другому. Таким образом, управлять будут собственники по доверенности других собственников. При этом тот, кто управляет, несет ответственность, рискуя своей собственностью. Но он будет иметь и определенный доход, например 10% полученной прибыли, то есть ответственность подкрепляется материальным интересом. Мы и раньше понимали, что членство в правлении должно оплачиваться, но механизм отработать не могли. Теперь он вырисовывается довольно определенно.

В Перми, по сообщениям печати, организована трастовая компания, где просто вносится капитал. Не получится прибыль — и все, никаких забот. Так работать, как работают они, — проблем нет.

Мы же идем другим путем, поскольку наша цель — расшевелить людей. Удастся это — мы выполним свою задачу. Хотим создать стартовый капитал для работников нашего комбината. Наша цель — уровень дохода на уровне среднего американца. А если бы какая-то группа людей просто захотела прицельно наби-

вать себе карманы, то это можно было бы легко сделать, тем более в такое смутное время.

Доверенности — генеральная или на ведение операций — распределялись тоже просто. Человек приходит в бухгалтерию и уточняет, кому он ее передает в управление. Не обязательно это будет то лицо, за которое он голосовал. Его мнение может измениться. Каждый пишет доверенность в двух экземплярах. Один экземпляр ее хранится в бухгалтерии, другой — у участника бизнес-клуба.

— Какая материальная ответственность за итоги деятельности предусматривается в бизнес-клубе?

— Участник бизнес-клуба практически ничем не рискует. Свои деньги он все равно получит. Каким образом — его не интересует. Другое дело — члены совета. Конечно, они должны создать себе страховой капитал, который по меньшей мере равняется вкладам участников бизнес-клуба. Если бизнес-клуб прогорит, надо рассчитаться с людьми... Можно в случае неудачи продавать имущество... Но до этого, надеемся, дело не дойдет.

— Валентин Владимирович, вы сказали, что вклад может быть и в форме бизнес-проекта?

— Да. Сейчас в бизнес-клубе около 30 бизнес-проектов по выпуску новых видов продукции, услуг и т. д. Своими капиталами человек непосредственно будет участвовать в этих программах. Куда их вложить — решает сам. Но он может участвовать и своим трудовым вкладом. В соответствии с бизнес-проектом будет развиваться новое производство, где он сможет работать.

После того как идея подана в совет бизнес-клуба, она проходит экспертизу. Если она принимается, с автором идеи заключается соглашение, по которому он получает свою долю от прибыли того акционерного общества, которое будет организовано по его проекту. У каждого члена совета должен быть бизнес-план. Кто продлит контракт, если человек будет бездействовать? Никто никого не станет у нас «обрабатывать». Каждый действует сам. Это же не социализм, когда работа «всем миром» была так распространена... Организуем производство, готовим сопроводительные документы. Автор идеи либо сам возглавляет это производство, либо находит менеджера — и начинаются его проблемы. Как он будет добывать сырье — через отдел материально-технического снабжения или брокерскую контору — нас не касается. Почему мы должны за него думать? Мы так запустим все дела в совете бизнес-клуба...

Деятельность бизнес-клуба регламентируется протоколом учредителей. Мы в нем сразу оговорили, что эти люди не имеют никаких преимуществ. Имеется договор и устав, положение о членах совета бизнес-клуба, о распределении прибыли, соглашение с авторами бизнес-проекта, положение о персонале, контракты, а так-

же документы «Как преподать предпринимательскую идею»... Стараемся сразу работать системно по новой модели управления производством. Механизм ломки старой структуры болезненный. А здесь — добровольность...

Персонал бизнес-клуба будет работать по контрактам или договорам, может быть, эти люди не будут даже членами бизнес-клуба. Сначала это будут только работники оловокомбината. Мы предлагаем финансировать информационно-аналитические службы, которые будут собирать данные о прогнозах, вести маркетинговые разработки. Все это сводится в базу данных, используя которую члены совета смогут принимать решения. Для рассмотрения конкретных проектов будут наниматься эксперты. Все это плюс предпринимательское чутье членов совета позволит нам успешно работать.

Члены совета, персонал первые полгода будут совмещать работу в бизнес-клубе с работой на комбинате. Потом все должны определиться и выбрать. Иначе одно станет мешать другому или одну из должностей человек будет использовать для укрепления другой.

— А как бизнес-клуб будет взаимодействовать с оловокомбинатом?

— Мы предполагаем три волны в развитии бизнес-клуба. В первую очередь взять стартовый капитал, затем приумножить его в несколько раз и уж потом вложить в конкретное производство, которое сразу будем создавать по принципу акционерных обществ закрытого типа. Мы понимаем, что могут возникнуть противоречия с оловокомбинатом, поскольку не все его работники пока вступили в бизнес-клуб. Этот вопрос мы собираемся решить соглашением между бизнес-клубом и оловокомбинатом. Но рассчитываем на то, что все работники комбината станут участниками бизнес-клуба. Пока же все взаимоотношения с оловокомбинатом строятся на оплате услуг. Если у бизнес-клуба не хватит денег, он может взять кредит на комбинате. Такая договоренность есть.

Мы тесно связаны с комбинатом. Доля собственности в бизнес-клубе пока не овеществлена. Как определить ту долю собственности, которая «приросла» в последнее время? Мое крыльцо, а ваш шифер? Чтобы ее овеществить, мы и берем под нее кредит у оловокомбината. Тогда эта доля собственности списывается с лицевого счета работника комбината и заносится на лицевой счет участника бизнес-клуба. Это и будет стартовый капитал. Если проект окажется неприбыльным, то член совета отвечает перед участниками бизнес-клуба. Оловокомбинат при этом ничего не теряет, так как кредит взят под собственность участников.

— На чем основана ваша уверенность в том, что все работники комбината станут участниками бизнес-клуба?

— В нашем деле обязательно должен присутствовать победный фактор. Те, кто сразу записался в бизнес-клуб, поверили нам в том, что хотя бы на первых порах будут в выигрыше по сравнению с остальными. Что тут плохого, если на первом же этапе они удво-

ят свои капиталы? Это хорошая реклама бизнес-клуба для всех остальных, в крайнем случае, информация для размышления.

— У вас на комбинате, по-моему, постоянно что-то продается. Я имею в виду не продукты даже, а крупные вещи — сапоги, шубы, другую одежду. Это тоже элемент «победного фактора»?

— Сейчас это делает комбинат. Хотя все это — иллюстрирует возможности людей, входящих в бизнес-клуб. Но вот работники комбината начинают принимать это как должное, не ценят усилий, думают, что кто-то должен им все это организовать. На людей, конечно, грех обижаться в этой ситуации, так уж они воспитаны. Этот метод скоро умрет, мы это прекрасно понимаем. Пока это было выгодно и можно было своим продать подешевле, мы шли на это. А кому будет нужна баночка консервов за 50 руб.? Через год, по нашим расчетам, необходимость в бартере пройдет. Тогда мысль будет направлена на одно — как приумножить капитал. Здесь поможет бизнес-клуб.

Мы не собираемся длительное время быть няньками для своих людей. Но научить их, как распорядиться капиталом, — наша обязанность.

— Валентин Владимирович, попытаемся обобщить сказанное. Почему именно эту форму вы выбрали?

— Малое предприятие, акционерное общество — все это для нас пройденный этап. Да и что такое, скажем, малое предприятие? Частица другой структуры. Кто-то что-то решил — ты выполняешь... Акционерные общества у нас тоже далеки от совершенства. Мы посетили многие кооперативы на заре их зарождения. Пытались понять, как меняется отношение человека к собственности. Оказалось — никак. Проводит руководитель собрание, объясняет, что эта машина — теперь собственность коллектива. Стоит она 100 тыс. руб. Значит, доля каждого, предположим, 10 тыс. А «собственник» берет и отворачивает гайку, раскурочивает машину. Такая ситуация характерна сейчас и для малых предприятий, и для акционерных обществ. Поэтому мы решили пойти другим путем. У нас человек вносит свои деньги. Он уже подержал их в руках, ощутил их весомость... Это уже не обезличенный вклад... Может, что-то изменится и в отношении к собственности?

ПРОЩАЙ, «САМОЕ ЧИСТОЕ ОЛОВО»!
Заключение

Вопросом, заданным В. В. Михалевым скорее себе, чем мне, заканчиваем публикацию о новшествах на новосибирском оловокомбинате. Хотя, может быть, к тому времени, как выйдет материал, комбинат станет корпорацией, носящей совсем другое название и созданной на совсем иных принципах. Думается, что перерыв в приеме участников бизнес-клуба, как продуманная пауза на сцене, заставит многих работников комби-

ната, а может — всех, вступить в него. Стратеги и тактики собрались в бизнес-клубе отличные, как и отличные менеджеры, предприниматели. Они наконец получили возможность выйти на просцениум экономических игр в период наибольшего накала страстей. Прислушайтесь, присмотритесь: идут будущие Демидовы, Строгановы, Морозовы... Настал их час.

Но этот путь, как и их бывшая производственная жизнь, не будет легким. Начинается противодействие в коллективах, где их привыкли видеть такими, как все. Особенно задевает создание бизнес-клуба самолюбие инженеров и управленцев. Сидели же рядом, а теперь он — миллионер, а ты — сидишь все там же. Но люди не осознают того, что в этой жизни нельзя уповать на то, что кто-то кому-то что-то должен. Нужно зарабатывать все самому. Пока в бизнес-клубе не крутятся большие деньги, нет и серьезного сопротивления его идеям и инициаторам. А пойдет серьезная прибыль? Даже сейчас людей больше интересует вопрос «как будем делить прибыль», чем «как будем прибыль зарабатывать». Чем успешнее пойдут дела в бизнес-клубе, тем сильнее будет сопротивление ему. Первые «зубки» показал руководитель профсоюзной организации. Один из членов совета осуществил весьма прибыльную финансовую операцию, в результате которой прибыль составила 26 млн руб. Согласно заранее оговоренным условиям, инициатор получил около миллиона. А каждый работник оловокомбината, за исключением освобожденных профработников, — от 15 до 20 тыс. руб. В результате в разные контрольные органы полетели письма... К таким ситуациям члены совета готовятся, понимая, что каждому человеку они должны будут искать свое место в бизнес-клубе, каждому надо предложить попробовать свои силы. Возможности они дают уже сейчас. Но вот отклик... Был же объявлен абсолютно свободный конкурс на места в совете. Но решились испытать себя из всего коллектива 17 человек. Поэтому «победный фактор» должен работать до конца года.

Многое меняется на оловокомбинате. Совет бизнес-клуба будет подбирать менеджеров, оценивая качества специалистов не по шкале «хороший — плохой». Если хороший, то чем? Если плохой — почему?

В том, что здесь останутся хорошие специалисты, сомнений нет. Им, в том числе таким отлично зарекомендовавшим себя в городе предпринимателям, как А. П. Дугельный, здесь создано широкое поле деятельности, что важно особенно сейчас, в период расслоения общества. Иначе что может удержать здесь того же Дугельного? Уйдет он — придет другой, начнется притирка. А сейчас предприятию легко упасть, но страшно трудно, может быть, как никогда, встать на ноги. Желание таких, как Дугельный, Михалев, заработать нельзя скидывать со счетов. Тем более заработать не за счет коллектива, а вместе с ним. Бизнес-клуб позволит решить многие сложные приватизационные вопросы, а также обеспечит мотивацию для деятельности, способной поддерживать стабильную высокоприбыльную работу коллектива. На добровольности, осмыслении происходящего построен выбор: оставаться в старой структуре или вступить в бизнес-клуб.

Итак, прощай, «самое чистое олово», гордость и беда новосибирцев? Да — в том смысле, в каком оно олицетворяло старую структуру ценностей в командной экономике.

Материалы подборки подготовила Л. ЩЕРБАКОВА, кор. ЭКО



НОВОЕ НАЛОГОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РОССИИ

Интервью С. Д. ШАТАЛОВА, председателя подкомиссии по налоговой политике Комиссии по бюджету, планам, налогам и ценам Верховного Совета Российской Федерации

— Новая налоговая система начала действовать с 1 января 1992 г. Понятно желание предприятий, предпринимателей и граждан получить информацию о ней, чтобы иметь возможность планировать свою деятельность, знать, на что рассчитывать. Но правительство и Верховный Совет России непозволительно долго держат народ на голодном информационном пайке. Почему? Что за всем этим стоит?

— В 1991 г. Комиссия Верховного Совета Российской Федерации по бюджету, планам, налогам и ценам разработала пакет из 20 законопроектов по новой налоговой системе. Со 2 октября в Верховном Совете России начались слушания, число законопроектов было сокращено до 15. В конце прошлого года правительство Гайдара предложило свои четыре закона по налогообложению. По трем из них Комиссии удалось найти общий язык с правительством, согласовать позиции, а по одному — Закону о налоге на прибыль предприятий и организаций — нет. Комиссия придерживается иной концепции, изложенной в Законе о подоходном налоге с предприятий.

Действительно, после взаимных согласований окончательно осталось 16 законов, из которых на конец января было опубликовано лишь два — о налоге на добавленную стоимость и об акцизах. А в действие-то вступили с начала года все. Задержка с их публикацией в основном объясняется тем, что над проектами, подготовленными специалистами-экономистами Комиссии по бюджету, планам, налогам и ценам, продолжают работать юридические и технические службы. Уточняются формулировки, принципиальный же подход не меняется.

— Тем не менее налоги платить надо...

— Да, поэтому Министерство экономики и финансов и Государственная налоговая служба России рассылают телеграммы и инструктивные письма. В частности, на предприятия поступило распоряжение платить авансовые платежи в размере налога на прибыль за первый квартал прошлого года с коэффициентом 3,5. Это указание противоречит новому Закону о налоге на прибыль предприятий. Комиссия по бюджету, планам, налогам и ценам это рас-

поряжение опротестовала, разослав новые разъяснения, как вносить авансовые платежи.

— В пакете из 16 законов все налоги новые?

— Нет, некоторые новы лишь формально. Раньше они «сидели» в государственной пошлине (например, налог с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения). Вводя новые законы, мы не увеличили число налогов, а просто повысили их статус. Теперь они будут определяться именно законами. До сих пор некоторые налоги взимались по постановлениям ЦК КПСС и Совмина, а то и Совнаркома 1937 г., распоряжениям и инструктивным письмам министра финансов.

Более того, в нашей стране сложилась парадоксальная ситуация: фактически не было законодательного акта, который позволял бы государственным органам вообще взимать налоги.

— Не было закона, который обязывал бы граждан и юридические лица платить налоги, — но платили...

— В Конституции США есть соответствующая поправка, обязывающая к уплате налогов. Теперь и мы пошли по цивилизованному пути, приняли Закон «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Он определяет не налоги, а саму налоговую систему, понятия «налог», «сбор», «пошлина», «плательщики», «налоговые обязательства» и др., обязанности налогоплательщиков и налоговых служб, распределение источников налогов по бюджетам разного уровня.

Не все перечисленные налоги обязательны для территориальных образований. Но никакие добавления в список, приведенный в Законе «Об основах налоговой системы», не допускаются. Он является исчерпывающим. Налоги разрешено вводить только Советам (Верховному, республиканским, областным, краевым, городским), но ни в коем случае не исполнительным органам власти, правительству и администрациям территорий. Единственное исключение — акцизы. Они остались в распоряжении правительства.

В этом Законе определено, по чьей инициативе, как и кем может проводиться налоговая реформа. Только Верховный Совет России вправе изменить перечень налогов, ставки, методы исчисления облагаемого дохода, объекты обложения и методы взимания. Причем изменения в налоговом законодательстве обратной силы не имеют. До сих пор это практиковалось довольно часто.

— Как налоги распределяются по уровням?

— К федеральным налогам теперь относится, в частности, налог на добавленную стоимость. Во время инфляции должен быть налог, который позволяет постоянно пополнять бюджет. Традиционно в разных странах вводится налог на потребление, в качестве такового с 50-х годов используется именно налог на добавленную стоимость. Это хороший налог — от него трудно уходить, конечно,

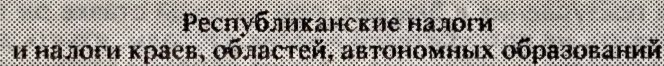
если его сбор правильно организован. С ростом инфляции увеличиваются поступления в бюджет, при высокой ставке он позволяет переложить на потребителей многие расходы, изъять дополнительные средства у населения и таким образом стабилизировать финансовую систему. По концепции Комиссии Верховного Совета весь НДС должен был идти в бюджет Российской Федерации.

— На ваш взгляд, не слишком ли высока его ставка?

— На 28% наша Комиссия никогда не ориентировалась. В свое время, рассчитывая потребности бюджета, мы исходили из 20%. В других странах ставка варьируется от 14 до 20%. Как известно, во время второго чтения на Верховном Совете проекта Закона о налоге на добавленную стоимость правительство предложило ставку 32%, она не прошла, остановились на 28%.

При столь высокой ставке вся сумма сбора не могла пойти целиком в федеральный бюджет. Ее пришлось раздробить между





- Республиканские платежи за пользование природными ресурсами
- Налог на имущество предприятий
- Лесной доход
- Плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем

МЕСТНЫЕ НАЛОГИ

- Налог на имущество физических лиц
- Налог на строительство объектов производственного назначения в курортной зоне
- Курортный сбор
- Земельный налог
- Сбор за право торговли
- Целевые сборы с населения и предприятий всех организационно-правовых форм на содержание милиции, на благоустройство и другие цели
- Регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью
- Другие виды местных налогов

бюджетами разного уровня. Поэтому Закон «Об основах налоговой системы» введен в действие за исключением распределения налогов на добавленную стоимость и на прибыль (или доход) предприятий. Эти налоги раньше были закреплены за разными уровнями. Теперь они, к сожалению, стали регулирующими.

Кроме того, в федеральный бюджет пойдут поступления от налогов с доходов банков и от страховой деятельности.

— Почему они будут оседать в федеральном бюджете?

— Потому что слишком неравномерно по территории России расположены банки и страховые организации. Если закрепить их за местными бюджетами, то Москва и Санкт-Петербург получат основную долю этих налогов и преимущества перед отдаленными, периферийными территориями, где существенно меньше коммер-

ческих банков и страховых обществ. А аккумулируя эти средства в федеральном бюджете, их можно затем должным образом перераспределить... В федеральный бюджет должны поступать и акцизы. Но сейчас Российская Федерация значительную часть этих средств передает на места.

— Какие налоги и целевые сборы вправе вводить местные Советы?

— Те, которые будут использованы на конкретные цели (на благоустройство территории, содержание муниципальной милиции, детских садов, помощь школам, социальную поддержку населения и т. п.). Это могут быть подушные налоги, когда плательщиками являются все граждане, или налоги на юридических лиц. Но чтобы местные Советы не попытались сразу же за счет предприятий залатать все свои «дыры», поставив производителей в невыносимые условия, мы ограничили предельную величину этих налогов.

Так, налог на граждан не может превышать 1% минимальной месячной зарплаты, а на предприятие — 1% фонда оплаты труда на нем.

Что касается акцизов, то они существовали и раньше. Но во многом прятались в налоге с оборота. В мире используются два подхода к введению акцизов. Обычно подакцизными являются продукты, которые в той или иной мере наносят ущерб здоровью (винно-водочные и табачные изделия). Вырученные от их реализации средства будут направляться на улучшение муниципального обслуживания всего населения. Сюда же входит бензин, акцизный сбор с которого пойдет на улучшение состояния дорог, разбиваемых автотранспортом.

Вторая группа подакцизных товаров — это те, в которых была высока доля налога с оборота. Величину отмененного налога с оборота не компенсирует налог на добавленную стоимость. Поэтому мы предусмотрели включение в цену некоторых товаров надбавки, которая сразу же изымается в бюджет. Речь идет опять же о винно-водочных и табачных изделиях, а также деликатесах (икра и ценные породы рыбы), хрустале, коже, шинах, автомобилях.

— Сергей Дмитриевич, расскажите о «взаимоотношениях» налога на прибыль и подоходного налога с предприятий. Оба приняты, первый действует, а второй, ходят слухи, вступит в силу со второго квартала. Видимо, останется все же один из них...

— Действительно, Закон о подоходном налоге с предприятий принят, но его введение отложено на неопределенное время. Точный срок будет определен по согласованию с правительством. Оно объясняет свое нежелание вводить данный налог большими техническими трудностями. Как только правительство с ними справится, налог на прибыль будет отменен, а подоходный — введен.

Задумывая подоходный налог с предприятий, Комиссия по бюджету, планам, налогам и ценам хотела стимулировать их интен-

сивнее модернизировать основные фонды, а также затормозить опережающий рост зарплаты. Вводя этот налог, мы убрали все искусственные ограничения (налоговые ставки теперь не зависят от уровня рентабельности, организационно-правовой формы предприятия, формы собственности). Все предприятия ставятся в равные условия.

Планируя ставку налога на добавленную стоимость в 20%, налог на доход мы устанавливали в размере 18%. Причем предусмотрено, что конкретная ставка устанавливается Советом республики в составе Российской Федерации, области, допускается применение прогрессивной шкалы налогообложения, но не выше 18%. Местным органам государственной власти запрещено устанавливать какие-либо льготы для отдельных плательщиков. В этом налоге льготы уже предусмотрены.

— В чем они заключаются?

— Из-под налогообложения выводятся все реинвестиции. Если предприятие расходует свою прибыль на расширение или модернизацию производства, то соответствующие средства налогом не облагаются. Так можно вывести из-под налогообложения всю прибыль, поскольку доход складывается из прибыли и фонда зарплаты.

Еще одна важная льгота: из-под налогообложения выводятся все расходы и доходы, связанные с обслуживанием патентов и лицензий в течение пяти лет. Здесь цель та же: всеми возможными средствами предоставить льготы для модернизации производства и выпуска новой продукции.

Предприятие имеет право частично финансировать индивидуальное и кооперативное жилищное строительство для своих работников. 50% средств на эти цели выводится из-под налогообложения. Эта норма убрана из проекта Закона о налоге на прибыль предприятий и сохранилась только в Законе о подоходном налоге.

Кроме того, налогом не облагаются все суммы (взносы и проценты), идущие на погашение кредитов по отдельным направлениям программ, к которым подключается и правительство. Речь идет о программах увеличения выпуска товаров народного потребления по списку, определенному правительством, расширения производства медицинской техники, детского питания, наращивания добычи нефти, угля, леса (что обеспечивает основные валютные поступления). По-прежнему выводится из-под налогообложения весь соцкультбыт. Число других льгот при этом — а их список в старом законодательстве занимал несколько страниц — резко сокращается.

Предприятия, где занято 50% инвалидов или 70% инвалидов и пенсионеров, платят только половину налога. Хотя раньше они полностью освобождались от налога на прибыль. Но мы, разработчики новой системы налогообложения, принципиально счита-

ем, что не должно быть предприятий и граждан, которые вообще налогов не платят по тем или иным соображениям.

— Остались ли в Законе о подоходном налоге льготы так называемым малым предприятиям?

— Нет. Свобода от налогов на два года позволяла им больше средств направлять на инвестиции. Но здесь они ничего не теряют, поскольку реинвестиции и в новом законе освобождены от налогообложения. Практика показала, что многие МП действовали ровно два года. В течение третьего года, когда они обязаны существовать, чтобы с них не затребовали все недовнесенные налоги, они имитируют деятельность и одновременно организуют новые малые предприятия, начиная пользоваться соответствующими льготами...

— Что имеется в виду под инвестиционным налоговым кредитом?

— Он вступит в действие вместе с подоходным налогом с предприятий. Пока Закон об инвестиционном налоговом кредите тоже отложен. Он не вводит никакого нового налога, а напротив, позволяет предприятию уменьшать свои налоговые платежи, не уменьшая налогооблагаемую базу. Когда налог исчислен и его надо платить, сумму налогового платежа можно уменьшить — даже вдвое. Правда, есть дополнительные ограничения на то, когда предприятие может воспользоваться инвестиционным налоговым кредитом. О чем речь?

Первое ограничение. Если предприятие с численностью до 200 человек в промышленности, до 100 человек — в науке и научном обслуживании, до 15 — в непроизводственной сфере направляет средства на НИОКР, экологию, приобретение дорогостоящего оборудования, которое будет эксплуатироваться в течение восьми лет, покупку передовой технологии, современной техники, оборудования для создания рабочих мест инвалидов, то до 10% затрат на эти цели может засчитываться в качестве налоговых платежей, т. е. сумма налогов уменьшается на величину этих затрат. Речь идет о плательщиках подоходного налога с предприятий или налога на прибыль. Однако это уменьшение не должно превышать 50% исчисленных к платежу налоговых сумм.

— Как технически это будет происходить?

— К примеру, предприятие заключит договор с Государственной налоговой службой России. В Законе о подоходном налоге с предприятий оговорено, что, если затраты были направлены именно на эти цели, то налоговая служба не имеет права отказать предприятию в заключении такого договора. В нем предусматривается отсрочка этих платежей (но не полное их «прощение») не менее чем на два года и возврат платежей минимум в течение пяти лет, если предприятие само не согласится укоротить эти сро-

ки. То есть предприятия получают налоговый кредит, причем беспроцентный, учитывается только индекс инфляции.

Второе ограничение. Предприятие может получить инвестиционный кредит, оформляемый аналогично, в случае, если его трудовой коллектив или товарищество, которое он создает, берет в банке кредит на выкуп (приватизацию) предприятия.

Другие (т. е. не относящиеся к малым) предприятия могут использовать кредит и на иные (кроме перечисленных) цели, если они заключат соглашение с соответствующими органами власти.

Причем крупные предприятия по солидным программам заключают соглашение с Верховным Советом России, средние и малые — с областными, городскими Советами (можно рассчитывать на инвестиционный налоговый кредит за счет средств этих бюджетов).

— Сергей Дмитриевич, выскажите свое отношение к «правительственному» налогу на прибыль предприятий.

— Его схема осталась примерно прежней, ставка практически для всех предприятий — 32%, за исключением бирж (45%). Льгот на реинвестиции, предусмотренных в Законе о подоходном налоге с предприятий, в Законе о налоге на прибыль нет. В последнем есть льготы на инвестиции, направляемые на расширение производства отдельных товаров народного потребления, медицинской техники, медикаментов, увеличение добычи угля и нефти. Правительство само станет определять, каким предприятиям давать льготы.

В действующем сегодня налоге на прибыль есть ограничения на рост зарплаты. Это не все себе хорошо представляют.

— Какие именно ограничения?

— Из-под налогообложения можно вывести не всю зарплату, а только ту ее часть, которая соответствует среднемесячной оплате труда, сложившейся на предприятии в 1992 г., но не выше четырехкратной минимальной зарплаты (342 x 4 = 1368 руб.).

Хотел бы покритиковать правительство. Классический налог на прибыль вообще не касается зарплаты. Здесь же не вся зарплата выводится из-под налогообложения, а только среднемесячная, причем ограниченная сверху определенной суммой, о которой я сказал. То есть все должны считать в течение года среднемесячную зарплату, а для окончательного расчета по его итогам просуммировать зарплату за 12 месяцев и найти среднеарифметическое.

В условиях инфляции январская зарплата будет сильно отличаться от декабрьской, а средняя скорее всего окажется на уровне июня—июля. И такие суммы можно будет выводить из-под налогообложения. А то, что предприятие в ноябре—декабре выплатило сверх этого, уже попадает в налогооблагаемую базу под ставку 32%. И то если среднемесячная зарплата не превышает 1368 руб. А если на предприятии работники получают зарплату

в среднем 3 тыс. руб., то 1632 руб. нужно прибавить к прибыли и со всей этой суммы заплатить 32% налога.

— Видно, что эта конструкция налогооблагаемой прибыли очень похожа на конструкцию дохода предприятия.

— Да, причем часть зарплаты, которая вместе с прибылью попадает под налогообложение, может быть довольно большой. Налогооблагаемые базы в обоих налогах могут быть близки. Другие только ставки: 32% налога на прибыль и 18% налога на доход предприятий при налоге на добавленную стоимость в 20% (а при 28% она должна быть, по мнению подкомиссии по налоговой политике, еще ниже).

— А взносы предприятия в благотворительные фонды освобождаются от налогов?

— Да, но только если они не превосходят 2% прибыли (в Законе о прибыли) или 2% дохода предприятия. Пожертвования и подарки из этих фондов работники не должны прибавлять к своему совокупному доходу.

— Предусмотрены ли налоговые льготы для предприятий с иностранными инвестициями?

— Теперь льгот практически нет. Ставки для них те же. Единственное отличие: если это малое предприятие, которое было в течение двух лет освобождено от налогов, то пока действует налог на прибыль, эта льгота сохраняется. Вновь же созданные предприятия ею пользоваться не будут.

— С чем связано появление нового налога — на имущество предприятий?

— Ни для кого не секрет, что много основных фондов и дорогостоящего оборудования, в том числе импортного, используется неэффективно, огромные средства заморожены в долгострое. С помощью данного налога мы хотим заставить предприятия пересмотреть свою инвестиционную политику. Если на предприятии имеются незавершенка, излишнее оборудование, оно подумает: платить ли ему налог на имущество или избавиться от излишнего оборудования, которое бездействует. Тогда, с одной стороны, уменьшится сумма налогов, а с другой — на рынке появится дополнительное оборудование.

Ставка этого налога невысока и ограничена сверху 0,5% стоимости имущества предприятия, а конкретную ее величину устанавливают Верховные Советы республик в составе Российской Федерации, краевые или областные Советы в зависимости от видов деятельности. Не разрешается устанавливать ставки персонально для отдельных плательщиков. Хотя есть и такие, имущество которых вообще не облагается этим налогом. Это бюджетные организации, органы здравоохранения, образования, предприя-

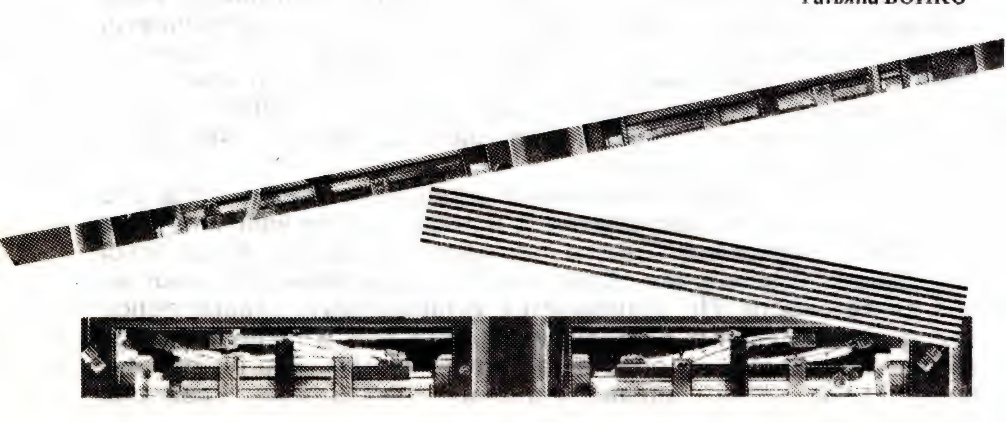
тия в сфере производства, переработки и хранения сельхозпродукции, вновь созданные предприятия в течение одного года после ввода в действие и некоторые другие.

— В Законе о налоге на имущество граждан речь идет о жилых домах, квартирах, дачах, гаражах, иных строениях, помещениях и сооружениях, моторных лодках, яхтах, катерах, мотосанях, вертолетах, самолетах и других транспортных средствах, которые находятся в их собственности. Ставка довольно льготная — 0,1% от инвентаризационной стоимости строения (если ее нет, то 0,1% суммы обязательного государственного страхования). Не получится ли так, что средств на сбор этого налога будет затрачено больше, чем собрано налоговых сумм?

— Скорее всего так и будет. И тем не менее разработчики Закона прекрасно понимают, что повышать ставку данного налога при нашем нищем населении ни в коем случае нельзя, по крайней мере в ближайшее время. Если она и будет немного расти, то только с учетом инфляции. Придавая этому налогу статус закона, мы преследовали цель не столько собрать солидную сумму с населения, сколько приучить его к мысли, что налог платить надо, да и провести инвентаризацию такого имущества наших сограждан.

Что касается налога на имущество, переходящего в порядке наследования и дарения, то он уже был в государственной пошлине и взимался по жестким ставкам. Ныне он выделен в отдельный закон, более либерализован, установлен высокий необлагаемый минимум — 300 тыс. руб. Ставки зависят от степени родства: наследники первой очереди платят налог 3%, второй — 5%, посторонние лица — 10%. Используется прогрессивная шкала, но и при самых крупных наследствах ставка не превышает 30% даже для посторонних лиц. Супруги, пережившие один другого, такого налога не платят вовсе. В налоге на дарение также есть необлагаемый минимум в 30 тыс. руб.

Интервью записала кор. ЭКО
Татьяна БОЙКО



ДВЕ ШКУРЫ С ОДНОГО БАРАНА

Вы купили автомобиль (средство производства) и, наняв водителя, занялись бизнесом, который дал вам определенный доход. Могут ли цивилизованные налоговые инспекторы взять налог с этого дохода? Нет. Он же поступает не в ваш карман, а в кассу вашего предприятия. Ваша прибыль возникает только после того, как будут выяснены отношения между вами, предпринимателем, и водителем — наемным работником.

Предприятие, в котором только водитель и автомобиль, не должно отчитываться о размере доходов перед фининспектором. Перед ним лишь два налогоплательщика — вы и ваш водитель. Либо только вы, если вас на это уполномочил водитель, что, конечно же, удобнее для налоговой инспекции.

Между тем наши российские и региональные законодатели облагают налогом именно предприятия, а также и их владельцев. В этом заключается феномен двойного налогообложения. Один раз доходы владельца облагают как прибыль предприятия, другой — как «личные доходы». Понятное во всем мире слово «налогоплательщик» у нас не понимают даже законодатели.

Можно ли уйти от двойного налогообложения? В принципе это не так сложно сделать. Вы, например, разделили свою фирму на две части. Одна из них представляет «компанию» — коллектив учредителей, который не имеет «юридического лица». Другая часть — организация (предприятие) — действует на основании устава, зарегистрирована в установленном порядке, то есть является юридическим лицом.

Собственник предприятия («компания», учредители) желает иметь максимальную прибыль, что в немалой степени возможно при минимальных налоговых платежах.

Хорошо известно, что повышение налогов увеличивает поступления в государственный и местные бюджеты лишь до поры, а начиная с некоторого их уровня дает обратный эффект. Риск, связанный с опасностью выявления скрытого дохода, становится менее значимым по сравнению с нежеланием делиться прибылью. И наоборот, налоговые льготы способствуют тому, чтобы «малый» бизнес поскорее становился «большим», а значит, мог давать большие налоговые поступления.

Усиление государственности не могло не привести нашу страну к развалу, что вполне закономерно. Теперь мало кто сомневается в том, что приоритет нужно отдать рынку, но никто не знает, какие шаги следует сделать для ускоренного развития предпринимательства.

Государство внесло свой вклад в наш бизнес, зарегистрировав предприятие. Не задаром, естественно. Но и только. За что еще мы должны платить? За оборону, за милицию, за медицинское обслуживание? Простите, но кто сказал, что мы (предприниматели) нуждаемся в армии? Разве она (армия) способствует бизнесу? Защита от рэкета? Ну так за свои деньги, которые мы платим... скажем так, «муниципальной милиции», мы такую защиту имеем.

Не испытываем мы нужды и в «бесплатной» медицине. В отличие от совслужащих болеть нам просто недосуг. Ну, а если и случится такое — что же, заплатим по счету. Только не лучше ли воспользоваться страховкой? Как это, между прочим, делается во всем мире.

Предприниматели платят за все, чем пользуются. Мы хотели бы предложить такой стиль «родному» государству. Если оно не имеет для этого «свободных средств», пусть научится их зарабатывать. Боюсь, правда, что тот, за кем закреплено сомнительное право отбирать, зарабатывать не пожелает...

Ефим АНДУРСКИЙ,
директор фирмы «Посредник», Казань

ТОВАРНЫЙ ЗНАК И



ЗНАК ОБСЛУЖИВАНИЯ[1]

Л. Б. ГАЛЬПЕРИН, доктор юридических наук,
А. И. МАРКЕЕВ,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

В Российской Федерации активно формируется законодательство, позволяющее товаропроизводителям наращивать производство. В России также применяются союзные законы, не противоречащие законодательству РСФСР[2]. Так, с 01.01.92 г. вступил в действие Закон СССР «О товарных знаках и знаках обслуживания»[3]. Ст. 1 Закона гласит: «Товарный знак и знак обслуживания — это обозначения, способные соответственно отличать товары и услуги одних юридических лиц или граждан от однородных товаров и услуг других юридических лиц или граждан». Закон направлен на защиту интересов и потребителя, и производителя, поэтому подробное рассмотрение его условий будет полезно предпринимателям, гражданам и должностным лицам.

ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ТОВАРНОГО ЗНАКА

Законодательство о товарных знаках и их охране зарождалось в период промышленной революции, развития национальных и международных рынков (во Франции — в 1857 г., Италии — 1868 г., США — 1881 г., России — 1896 г.). Для унификации национальных законов, достижения единообразия в коммерческой практике в 1883 г. заключается международная Парижская конвенция по охране промышленной собственности и в 1891 г. — Мадридское соглашение о международной регистрации знаков. СССР присоединился к Парижской конвенции только в 1965 г., а к Мадридскому соглашению — в 1976 г. К сожалению, до сих пор не выработано единого обозначения для этого объекта промышленной собственности. В США его называют маркой, в Монголии — производственным знаком, в Венгрии — просто знаком, в Югославии — различительным знаком и т. д.

1 Далее: Товарный знак.

2 См. Ведомости Съезда народных Депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР, 1991. № 51, С. 1798.

3 Далее: Закон.

Дальнейшее увеличение количества товаров, разнобой в классификации и обозначении привели к введению Ниццким соглашением 1957 г. Международной классификации товаров и услуг (далее МКТУ). Оно вступило в силу в 1961 г., СССР присоединился к нему в 1971 г.

Каждая из 34 стран-участниц Ниццкого соглашения должна применять МКТУ при регистрации знаков и помещать в официальных публикациях об этих регистрациях номера классов товаров, для которых зарегистрированы знаки. МКТУ включает в себя перечень классов (34 класса товаров и 8 классов услуг), алфавитно-предметный указатель, перечень товаров и услуг в пределах каждого класса, всего около 17 тыс. наименований товаров и услуг.

Товарный знак регистрируется на имя организации, гражданина, осуществляющего предпринимательскую деятельность, удостоверяется свидетельством, содержащим изображение знака. Товарные знаки применяются предприятиями, организациями и гражданами, выпускающими промышленную продукцию и товары, оказывающими торговые услуги, а знаки обслуживания — оказывающими различные услуги (например, по ремонту телевизоров, бытовому прокату и т. п.).

Товарный знак следует отличать от фирменного наименования, производственной или торговой марки, клейма.

Согласно Положению о фирме[4], утвержденному постановлением ЦИК И СНК от 22.06.27 г., фирменное наименование должно содержать название или номер предприятия, указание предмета его деятельности, а для госпредприятий — того госоргана, в непосредственном ведении которого предприятие состоит; для кооперативных — вида кооперативной организации, которой оно принадлежит или к которой относится. В фирменное наименование могут быть включены и иные обозначения, в том числе сокращенное наименование (например, «Сибсельмаш»). Запрещается включать в фирменное наименование обозначения, способные ввести в заблуждение.

По этому Положению наименование не подлежит специальной регистрации и право на него возникает с момента, когда юридическое лицо фактически стало им пользоваться. Наименование принадлежит исключительно данному юридическому лицу, которое одно только вправе помещать его на вывесках, счетах, чертежах, ярлыках, рекламных материалах, на упаковке и самом товаре. Юридическое лицо вправе требовать через суд принудительного прекращения использования любым другим лицом не только тождественного, но и сходного фирменного наименования, а также возмещения убытков, причиненных таким нарушением. Право на фирменное наименование не подлежит отчуждению и прекращается вместе с прекращением юридического лица либо при его переименовании.

4 СЗ СССР, 1927. № 40, С. 395.

Нормы Положения о фирме соответствуют ст. 8 Парижской конвенции 1883 г., которая гласит: «Фирменное наименование охраняется во всех странах Союза без обязательной подачи заявки или регистрации и независимо от того, является ли оно частью товарного знака»[5].

С 1 января 1992 г. в России вступили в действие Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик, где закреплено положение о том, что фирменное наименование юридического лица подлежит регистрации путем включения в госреестр юридических лиц. Такой порядок следует только приветствовать, поскольку уже сейчас только в одном районе города не менее дюжины организаций могут называться «Строитель» или «Вега».

Нормы Положения о фирме в части регистрации противоречат Основам гражданского законодательства и, следовательно, утрачивают силу.

Общее у фирмы и товарного знака то, что они выполняют информационно-представительскую функцию. Товарный знак представляет товар (услуги), а фирма — организацию, причем товарный знак может быть частью фирмы при обозначении товара (услуг). Таким образом, фирма индивидуализирует организацию, дает ей «лицо», а товарный знак индивидуализирует товар (услугу) этого юридического лица.

За рубежом законодательство о названии (наименовании) юридического лица более детализировано, направлено на действенную защиту имени организации. Выделим основные принципы западного законодательства:

* запрещение регистрации некоторых наименований. Например, нельзя использовать наименование, оскорбительное либо создающее представление, что организация как-то связана с правительством или органами власти, если такой связи в действительности нет. У нас редкая биржа обходилась без прилагательного «Российская», поэтому сейчас им необходимо менять свое наименование;

* право требовать от организации отказа от вводящего в заблуждение наименования. Критерием здесь является способность наименования причинить ущерб публике;

* право требовать возмещения убытков у лица, незаконно использовавшего чужое наименование, фирму или особое обозначение.

До сих пор многие кооперативы приобретают материалы, используя чужое наименование, например прикрываются вывеской госпредприятия. Такая практика прекратится сама собой, как только все не на словах, а на деле будут пользоваться одинаковой экономико-правовой свободой в сфере предпринимательства.

5 Боденхаузен Г. Парижская конвенция по охране промышленной собственности. М.: Прогресс, 1977. С. 152.

Производственная (торговая) марка включает следующие сведения: полное или сокращенное наименование организации, занимающейся производственной (торговой) деятельностью, ее адрес, вышестоящий орган, сорт товара и номер стандарта или технических условий. Марка является одним из видов обязательной маркировки продукции, товаров и грузов согласно действующих стандартов[6], она может включать и товарный знак.

Производственная (торговая) марка и товарный знак не заменяют друг друга. Формой выражения производственной (торговой) марки может быть ярлык или штамп на товаре и коммерческой документации.

Клеймо — предшественник товарного знака. Сегодня его значение невелико, хотя некоторые виды клейм получили международное признание. Это клейма качества (свидетельствующие о качестве изделий) и гарантийные (удостоверяющие сырье или материалы изготовления, способ обработки, качество и другие характерные свойства), испытательные и контрольные (удостоверяют, что изделие подвергалось определенным испытаниям и контролю), пробирные, мер и весов и т. д.

РЕКЛАМНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЗНАКОВ

Товарный знак выполняет две функции — гарантийную и рекламную, прочно взаимосвязанные. И если хорошо разрекламированный товар придется не по вкусу потребителю, то сбыт его в дальнейшем будет затруднен, так как нарушена гарантийная функция товарного знака. Даже при рыночных отношениях хороший, добротный товар требует поначалу хорошей рекламы. На Западе для продвижения на рынке нового товара фирмы тратят до половины ожидаемой прибыли от его реализации.

Рекламоспособность товарного знака создают его идея, ассоциативность, связь с местом происхождения, лаконичность, эсте-



6 См., например, ГОСТ 84192-77 «Маркировка грузов».

тичность (включая благозвучность), удобопроизносимость, цвет, приспособляемость. Все это необходимо учитывать при разработке товарного знака.

Известный на рынке знак предприятия, завоевавшего прочную репутацию, обладает большой коммерческой ценностью. Стоимость его оценивается и отражается в балансе предприятия. При продаже отдельных предприятий в США стоимость знака доходит до 20% всей их стоимости[7]. А цена товара, имеющего товарный знак, на Западе выше, чем у товара без знака. Таким образом, товарный знак для покупателя является показателем того, что качество товара превосходно.

ВИДЫ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

Различают товарные знаки словесные, т. е. слова или сочетания букв, имеющие словесный характер; изобразительные — конкретные либо абстрактные изображения, символы или шрифтовые единицы и цифры в художественной индивидуальной трансформации, композиции вышеперечисленных изображений либо орнаментального характера; объемные, т. е. изображения в трех измерениях, либо оригинальная форма самого изделия или его упаковки; комбинированные — сочетания элементов товарных знаков вышеперечисленных видов.

В зарубежных странах многие виды товарных знаков подлежат правовой охране. Так, по ст.4 закона Польши 1985 г. охране подлежат звуковые товарные знаки: мелодия или другой акустический сигнал. В некоторых странах подлежат охране обонятельные товарные знаки, а также имена и фамилии. Так, за лицензию на модели одежды В. М. Зайцева американская фирма заплатила более 2 млн. дол., причем 1 млн — за товарный знак, представляющий собой его факсимиле. Считаем необходимым расширить у нас использование нетрадиционных товарных знаков.



7 Свядосц Ю. И. Правовая охрана товарного знака в капиталистических странах. М.: ЦНИИПИ, 1969. С. 20—21.

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПРАВ НА ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ

Закон признает исключительное право владельца товарного знака на использование последнего. Все третьи лица обязаны соблюдать права собственности владельца на товарный знак, им запрещается использовать его без разрешения владельца. Такое разрешение может быть выдано владельцем в форме лицензии.

Полный перечень способов использования товарного знака составить невозможно, поэтому в Законе он открытый. Одним из способов считается ввоз, а также предложение к продаже, продажа и иное введение в хозяйственный оборот товара, обозначенного охраняемым в республике товарным знаком. Поэтому организациям, ввозящим из-за границы различные товары или вывозящим, необходимо обратить внимание, какой знак на них стоит и не зарегистрирован ли он другим предприятием на территории бывшего СССР, т. е. не нарушают ли они чье-либо исключительное право.

Право собственности на товарный знак означает возможность владельца использовать его, распоряжаться и владеть. Содержание этих трех правомочий существенно иное, чем у материальных объектов. По отношению к товарному знаку право пользования означает применение его на товарах, для которых товарный знак зарегистрирован, и их упаковке. У нас допускается не использовать товарный знак непрерывно в течение пяти лет с даты регистрации. По истечении этого срока патентный суд может по заявлению заинтересованного лица вынести решение о досрочном прекращении права на товарный знак, если владелец не докажет, что тот не использовался по не зависящим от него обстоятельствам. В этой ситуации патентный суд может признать использованием применение товарного знака в рекламе, печатных изданиях, на вывесках, при демонстрации экспонатов на выставках и ярмарках.

Владеть товарным знаком можно десять лет. На основе заявления владельца в Патентное ведомство срок может быть продлен еще на десять лет.

Передача права на товарный знак другим лицам проходит под контролем государства. Договоры о передаче подлежат обязательной регистрации в Роспатенте, незарегистрированный договор недействителен. Основными видами договоров по закону являются договор об уступке товарного знака владельцем юридическому лицу или гражданину, а также лицензионный договор на использование товарного знака. По договору об уступке от владельца к приобретателю переходят все правомочия на товарный знак, а по лицензионному договору — только на использование.

Закон называет некоторые обязательные условия при таких сделках. Так, не допускается уступка товарного знака, если из-за этого потребитель может быть введен в заблуждение относительно товара или его изготовления, а лицензионный договор должен содержать условие о том, что качество товаров лицензиата будет

не ниже, чем лицензиара, и лицензиар проконтролирует выполнение этого условия.

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

Заинтересованное лицо (или его представитель) подает в Роспатент заявку, включающую заявление, описание заявляемого обозначения, перечень товаров и услуг, для которых испрашивается регистрация товарного знака, сгруппированных по классам МКТУ, документ об оплате госпошлины.

Заявка должна относиться к одному товарному знаку, однако в перечень товаров и услуг, для которых испрашивается регистрация, целесообразно включить их как можно больше, чтобы впоследствии не дополнять его. Правда, чрезмерное расширение перечня может привести к досрочному прекращению действия регистрации, если товарный знак не будет использоваться.

После этого Роспатент проводит предварительную экспертизу и экспертизу заявленного обозначения, по результатам которых принимается решение о регистрации либо отказе в ней.

СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ, САНКЦИИ

Закон предусмотрел административно-судебный порядок рассмотрения споров. Вводятся две новые инстанции рассмотрения этих споров — Апелляционный совет патентной экспертизы при Роспатенте и патентный суд. Закон четко очерчивает компетенцию этих органов. Так, Апелляционный совет рассматривает жалобы при несогласии с решением повторной экспертизы, а также возражения против регистрации товарного знака, а патентный суд — заявления лиц, не согласных с решением совета.

Кроме того, любое заинтересованное лицо может обратиться непосредственно в патентный суд с заявлением о досрочном полном или частичном прекращении действия регистрации коллективного товарного знака, если тот используется на товарах, не обладающих едиными качественными или иными общими характеристиками, либо не используется непрерывно в течение пяти лет с даты регистрации или пяти лет, предшествующих подаче такого заявления. Споры по иным основаниям рассматривает народный либо арбитражный суд.

Следить за тем, чтобы товарным знаком не воспользовались третьи лица, должен либо владелец, либо, по его поручению, патентные поверенные. Если обнаружено незаконное использование, владелец или поверенный вправе требовать его прекращения и возмещения убытков. Под последними понимают неполученный доход и упущенную выгоду. Расчет убытков и доказывание в суде их обоснованности лежит на владельце товарного знака либо его поверенном.

Наша пресса нередко сообщает о незаконном использовании чужого товарного знака. Так, московский центр «Люкс» торговал низкокачественными китайскими подделками знаменитой 501-й модели джинсов «Левис». В настоящее время незаконное пользование чужим товарным знаком наказывается по ст. 155 УК РСФСР исправительными работами на срок до 6 месяцев или штрафом до 300 руб., что не исключает взыскания убытков. Практику применения этой статьи авторы, к сожалению, обнаружить не сумели, однако это не значит, что она не нужна. Владельцы товарных знаков должны быть защищены. Необходимо усилить меры и степень уголовного преследования, дабы предупреждать данное преступление.

Видимо, стоит изучить опыт Польши, признавшей дела такого рода делами частного обвинения. Тогда каждый гражданин, которому причинен ущерб, сможет, минуя следственные органы, обратиться в суд с требованием привлечь правонарушителей к уголовной ответственности и возместить ему убытки.

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Незаконное пользование чужим товарным знаком, фирменным наименованием напрямую связано с институтом недобросовестной конкуренции. Данный правовой институт у нас пока что в эмбриональном состоянии: если кого-то «надули», то потерпевший больше не будет связываться с таким человеком, расскажет об этом в лучшем случае жене, соседям, а то и вовсе промолчит, чтобы не считали простофилей. На Западе если человека или организацию ввели в заблуждение, то они вправе обратиться в суд, и если суд признает обращение обоснованным — потребовать сообщения в печати о недобросовестности стороны, причем за ее счет. После такой «рекламы» предпринимательская карьера «надувателя» значительно пострадает. А пока в России появляются лишь призывы быть осторожнее, чтобы не попасть впросак. В качестве примера можно привести скандальную историю с псевдо-группами «Ласковый май» или недавнее заявление в «Российской газете» организации «Алиса-Петербург», просившей не путать ее с северо-западным концерном «Алиса», также распродававшим на бирже места «Системы Алисы».

По закону о недобросовестной конкуренции, принятом в Германии в 1909 г. [8], публичное объявление или сообщение неверных сведений о торговых отношениях, в частности о качестве, происхождении, способе производства или определении цены товара или услуг, в том числе и ремесленных, о способе или источниках получения товаров, о владении знаками, о причине или цели про-

8 Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран. Сборник нормативных актов: законодательство о компаниях, монополиях и конкуренции. Учеб. пособие (Под ред. В. К. Пугинского, М. И. Кулагина). М.: УДН, 1987, С. 211.

дажи, о количестве запасов, считаются недобросовестной конкуренцией и строго наказываются. В России же, лишенной действенного механизма воздействия на недобросовестных конкурентов, видимо, уже можно организовывать их «смотр-конкурс».

ВИДЫ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ И ЗАЩИТА ПРАВ

22 марта 1991 г. в России был принят закон РСФСР о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках[9], где в ст. 10 дается примерный перечень недобросовестных действий. Не допускается недобросовестная конкуренция, в том числе:

— распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

— самовольное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товара, а также копирование формы, упаковки, внешнего оформления товара другого хозяйствующего субъекта.

Защищать права владельцев товарных знаков может суд или арбитражный суд. Последний рассматривает споры только юридических лиц. Однако при самовольном использовании товарного знака с заявлением о защите права можно обращаться и в Антимонопольный комитет.

В ст. 33 Закона «О товарных знаках и знаках обслуживания» предусмотрено: «Лицо, незаконно использующее чужой товарный знак, по требованию владельца товарного знака обязано прекратить его использование и возместить причиненные убытки». И если требования владельца включают убытки, следует обращаться в суд или арбитраж.

* * *

В России и других государствах на территории бывшего СССР наряду с госсектором растут структуры альтернативной экономики. Они недостаточно цивилизованы и вносят значительный «вклад» в «корзину» хозяйственных правонарушений. Экономико-правовая политика, учитывая интересы и потребности развития многообразных организационно-правовых форм, должна включать все положительное, что выработано более чем за сто лет за рубежом в области правового регулирования товарных знаков и пресечения недобросовестного их использования.

---

9 Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР, 1991, № 16. С. 499.

ИНСТИТУТ КАК ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

Рассказывают научный руководитель Института изучения организованных рынков (ИНИОР) Андрей Александрович ЯКОВЛЕВ и директор института Михаил Алексеевич РОЖКОВ

За многолетнюю практику работы в ЭКО мне впервые пришлось брать интервью у столь молодых, даже юных, руководителей института. Они называют друг друга по имени, и в них нет ничего от важных персон. А ведь печать значительности в нашей стране отличала не только высокопоставленных руководителей. Ее ничтоже сумняшеся присваивали (и до сих пор присваивают) себе многие другие должностные лица: уборщицы, секретари, кассиры, продавщицы, вахтеры и т. д., не имея на то никаких оснований. Чего не скажешь о сотрудниках ИНИОРа. Впрочем, читателю лучше судить об этом самому.

Сейчас в ИНИОРе работает около 50 человек, и обороты его больше, чем у многих государственных НИИ с числом сотрудников 400—500 человек. За год «запустили» около десятка бирж. На выдаваемых брокерам дипломах об окончании курсов ИНИОРа порядковый номер перевалил за четыре тысячи, причем курсы проводятся отдельно для работников товарных и фондовых бирж (брокеров и персонала). В институте семь исследовательских подразделений-отделов: информационно-аналитический, анализа и прогнозирования, ценных бумаг, инвестиционно-финансовой политики, проблем коммерческого посредничества, хозяйственного законодательства. Наконец, следует упомянуть о монографии «Биржевое движение в СССР: первый год работы», подготовленной сотрудниками института и увидевшей свет в начале текущего года.

Замечено: новые крупные начинания достигали успеха в большинстве своем, если за них брались молодые. Достаточно ли у нас молодых в сфере рыночных реформ?

Андрей: — Началось все с небольшой группы людей, интересовавшихся вопросами, смежными с биржевыми. В 1989—1990 гг. биржи еще не возникли, но проблема бартерных обменов была очень актуальна. Предприятиям стало немного проще с заключением договоров, появилась какая-то свобода с выбором поставщиков и потребителей, распределением продукции. Но цены оставались фиксированными, и это приводило к тому, что потом стали называть монополизмом, производственным эгоизмом. Бартерные связи в целом дезорганизовали производство. Старые органы управления не могли обеспечивать поставки, теряли конт-

роль и положение, и предприятия стали искать свои пути. В это время в рамках Ассоциации молодых руководителей предприятий возникла идея так называемого «белого» рынка.

Миша: — Это было искусственное построение: вводились некие «белые» деньги, они же сертификаты. Они имели хождение внутри Ассоциации, были обеспечены неким товарным покрытием и должны были обслуживать бартерный обмен участников Ассоциации. Курс их выводился математически на основе различных коэффициентов. От рынка все это было достаточно далеко.

Андрей: — Модель «белого» рынка так и не заработала, но поиски не прошли бесследно.

Тогда же занимались бартерными обменами в рамках коммерческих центров при теруправлениях Госснаба. Это были специфические организации — своеобразная переходная форма от государственного монстра, каким был Госснаб, к нормальным оптовым рыночным структурам. Им не полагалось фондов и лимитов: они должны были искать неликвиды, обменивать их на своей территории и т. д. То есть они замышлялись как подсобные предприятия. Но с приходом туда энергичных людей стали возникать конфликты с теруправлениями. Коммерческие центры переросли первоначальные свои одежки, и у них тоже появилась потребность в более широких бартерных обменах. Многие представители таких центров входили в упомянутую Ассоциацию.

Первый заказ на разработку документации для Московской товарной биржи (МТБ) мы выполнили весной 1990 г. Он поступил к нам от Геннадия Михайловича Полищука, который стал потом ее президентом.

Миша: — В рамках коммерческих центров мы занимались аукционами продукции производственно-технического назначения. Это был первый опыт продажи по свободным ценам, что-то очень похожее на биржевую деятельность. Так что какой-то элемент работы бирж мы прочувствовали на себе уже тогда, будучи аспирантами, а до того студентами экономфака МГУ: один специализировался по политэкономии, другой — по статистике.

Андрей: — Нас вообще-то было трое. В группу еще входила Яна Чернышева, она училась на два курса впереди нас. Летом 1990 г. мы делали проекты документов по биржевому законодательству для программы «500 дней». В конце года Яна отошла от научной деятельности и стала президентом Российской инвестиционной компании. Ну, а мы вошли в контакт с группой Олега Владимировича Амуржуева. Сейчас он докторант Академии народного хозяйства, а тогда был начальником подотдела Госснаба.

Амуржуев стоял у истоков многих перспективных проектов. И, кстати, был одним из инициаторов создания коммерческих центров Госснаба, помог получить финансирование под исследование по антимонопольному регулированию, приложил руку и к аукционам. И когда выяснилось, что мы идем параллельным кур-

сом, он предложил нам объединить усилия. Уже вместе с ним на основе документации для МТБ были сделаны осенью 1990 г. проекты для других бирж, организовано несколько семинаров просветительского характера.

Биржевой бум возник уже тогда, но мало кто знал, что это такое — биржи. И мы не очень-то выделялись на общем уровне. Кое-что прочли из нэповских времен, кое-что из доступной литературы на русском по Западу: англоязычной литературы по биржам тогда тоже практически не было, как и времени ее переводить. На живых биржах мы не были. Единственный среди нас специалист, причем очень квалифицированный, — Александр Афанасьевич Иващенко, автор книги «Товарные биржи». Он хорошо знал западные биржи, но мало был знаком с нашими.

Осенью 1990 г. мы почувствовали, что можем работать сами. Тут случилось событие, которое, как выяснилось позже, сослужило нам добрую службу. Еще весной, работая над документами для МТБ, мы подготовили публикацию в «Коммерсанте». Это была первая публикация о бирже в советской прессе. Благодаря ей мы получили постоянное место в газете «Рынок» и стали систематически публиковать биржевые материалы. «Рынок», кстати, первым среди советской деловой прессы начал выделять под биржевую тематику целую полосу.

Помогло нам следующее обстоятельство. Если мы приходили на биржу как специалисты, то, как правило, нас встречали настороженно, а если в качестве корреспондентов газеты, то отношение менялось. В первом случае, с точки зрения биржевиков, информация давалась неизвестно кому и для чуждых целей, во втором она шла на полезное дело — рекламу. И когда мы стали вовлекать в свою самостоятельную деятельность новых людей, в основном наших сокурсников, то одним из условий работы было участие в журналистской деятельности. Она позволяла не только получать данные, но и анализировать их.

Миша: — А вообще, если говорить о том, как у нас складывалась кадровая политика, то ставка делалась и делается на молодых. Здесь главное не знания — это дело наживное — а мозги, потенциал. Человек вначале «обкатывается» пару месяцев на подряде, затем еще два месяца работает в штате с испытательным сроком и только выдержав его получает постоянное место. В итоге в среднем из десяти претендентов мы отбираем двух-трех достойных. Средний возраст у нас 25—27 лет, у многих семьи, маленькие дети.

Андрей: — В конце концов у нас наметились такие направления: газетно-информационное, консультационно-обучающее и проектное. Наступил момент самоопределения. Нам надо было решить: будем мы дальше плыть по течению, зарабатывая деньги и набираясь опыта в разных областях, или выберем себе четкую специализацию и будем работать серьезно, на будущее. Каждый

из нас к тому времени уже имел свои наработки в какой-то области, причем не биржевой. Вот у Миши была серьезная диссертация по инфляции, у меня — работы по антимонопольному регулированию, по статистике концентрации, у других наших ребят — свои работы. Если бы мы решили сосредоточиться на биржевой тематике, то нам надлежало оформиться организационно, быть уже не «группой товарищей», а иметь свой юридический статус. Совсем другое дело! Кроме того, появлялась возможность найти помещение, получить компьютеры и связь, не зависеть в дальнейшем от отношения к тебе разных людей, обрести, наконец, адрес.

Миша: — Мы заняли нишу научно-прикладную. Наша цель — анализ, изучение оптового рынка. И до сих пор мы не ощущаем серьезной конкуренции, хотя спрос на нашу продукцию растет. На момент создания ИНИОР в нашей сфере было три организации с близкой проблематикой: ВНИКИ — конъюнктурный институт Министерства внешнеэкономических связей, ВНИИМС — госснабовский институт и ВНИИКС — тоже конъюнктурный, но Минторга СССР, занимается внутренней конъюнктурой. Тематика у нас всех хоть и близка, но все же различается. ВНИИМСу сам Бог, как говорится, велел заниматься тем же, что и нам, но он до сих пор «не дозрел», хотя уже видно, что погибает. Трудно выскочить из накатанной колеи, переключиться на новую. Нам было легче: мы не работали в системе Госснаба, на нас не давили стереотипы мышления.

Мы не абсолютные монополисты. Помимо нас есть и отдельные исследователи-коллеги, есть и группы, но рынок настолько велик, а нас всех так мало, что конкуренции не чувствуется. Скажем, и у нас, и у знакомых нам коллег заказов на консультационную деятельность, как нам известно, выше головы.

Андрей: — Конкуренция ощущается, пожалуй, только в журналистике по биржевым проблемам, поскольку деловых изданий не очень много. Здесь рынок уже поделен и ниши заняты. Нам помогает то, что мы организованы. Одно дело — работать в газете обозревателем, и другое — сотрудничать в ней, имея за спиной крепкий тыл в виде исследовательской организации.

Идея создания института созрела где-то в феврале 1991 г., и мы стали обдумывать, как ее реализовать. В принципе мы готовы были к полной самостоятельности, но поскольку понимали, какая предстоит работа, то допускали возможность слияния с какой-нибудь организацией. Там бы мы имели свой более узкий, чем сейчас, участок деятельности, но были избавлены от многих хлопот по учредительству и становлению. Начались поиски, но всем, к кому мы обращались, было не до нас. В конце концов реализовался вариант самостоятельной организации. С большой помощью от Ассоциации руководителей предприятий и ее генерального директора Константина Федоровича Затулина. Он стал одним из соучредителей, взял на себя оформление, регистрацию.

Кроме того, через него мы вышли на нужные контакты. Руководимая им Ассоциация — учредитель МТБ, сам он сопредседатель Межрегионального биржевого союза, член Президентского совета. Затулин, кроме того, помог нам с первыми заказами: у Ассоциации в Сочи есть база, где обучают биржевиков на Высших предпринимательских курсах. По нынешним временам деньги были небольшие, но они нам давали возможность встать на ноги.

Начали мы с 15 тыс. руб., которые внесли в уставной фонд. 12 тыс. дала Ассоциация, а 3 тыс. наскребли сами. Были трудности с помещением, долго зарабатывали на первый компьютер, на ксерокс. Зарплата была маленькой. Основным источником наших доходов была поначалу обучающая деятельность. Хотя лекторы были, как правило, заметно моложе слушателей, но устанавливался хороший контакт и следовало продолжение. После сочинских циклов нас приглашали в другие места. Запомнилась поездка в Южно-Сахалинск на Сахалинскую товарную биржу, в Николаев.

Затем пришел черед проектной деятельности, которой занимался Миша.

Миша: — После Московской товарной биржи мы сделали «Конверсию» — биржу военно-промышленного комплекса, Нижневартовскую нефтяную биржу, которая на первых торгах дала за день сделок на миллиард рублей — рекорд по стране. Госснабовская биржа имеет максимальную отметку в 500 млн, хотя кому как не ей быть впереди всех? Потом биржа стройкомплекса — Российская универсальная индустриально-строительная биржа. Сейчас мы делаем документацию еще одной строительной биржи, биржи медицинского оборудования в Актюбинске. Кроме того, много работы не по полному комплексу запуска биржи (когда обследуется вначале рынок, затем создаются учредительные документы, правила биржевой торговли и вся внутренняя документация, идут обучение персонала, консультирование, сопровождение первых торгов, т. е. сдача «под ключ»), а по его части. Это может быть подготовка учредительных документов, просмотр на предмет их лицензирования в Антимонопольном комитете и т. д.

Сейчас с заказами на создание бирж стали обращаться и государственные структуры. Этап, так сказать, коммерциализации негосударственных структур закончен. Это не только иллюстрация неповоротливости государственных образований, но и признак пробуждающегося у них стремления обрести взамен административных рычагов воздействия на предприятия экономические. Министерство создает биржу. В ее организации принимают участие все предприятия, в него входящие, и само министерство, руководство которого составляет биржевой комитет или биржевой совет. Таким образом государственные структуры стремятся обеспечить свое будущее, входя в рынок. Начался этот этап летом-осенью 1991 г., а к концу года процесс достиг пика. Видимо, скоро он пойдет на спад, работники министерств поймут, что проще созда-

вать холдинговые компании или просто концерны. Тогда биржевое движение обретет более логичные, оправданные формы.

Андрей: — Частичные проекты — это не второстепенная работа, как может показаться. Она многое нам дала. Скажем, Карагандинская биржа, пожалуй, самая сильная в Средней Азии и Казахстане, заказала нам частичный проект, но потом мы к сотрудничеству с ней вернулись вновь, теперь уже занимались разработками по заключению типовых контрактов, совершенствованием правил торговли, когда там перешли на торги закрытого типа. Потом последовало предложение на разработку фондового отдела, который было решено там создать.

В Казахстане ввели первое в стране биржевое законодательство: законы о товарных биржах (введен с августа 1991 г.) и о фондовых биржах и ценных бумагах (с октября 1991 г.). Причем идут они не сами по себе, а в пакете с другими законами по экономической реформе — в июне 1991 г. принято около 40 документов. Поэтому они достаточно последовательны, соответственно и климат для предпринимательства в Казахстане благоприятный.

Но вернемся к нашему институту. Сейчас мы вплотную подошли к новому повороту. У нас недавно закончено два больших чисто аналитических проекта. Один связан с прогнозом развития биржевого рынка (что будет с биржевыми ценами, с объемами продаж), а другой — с судьбой бирж, которые не выдержат конкуренции.

Биржевое движение вплотную подошло к моменту, когда начнется вытеснение части структур, и надо знать, как пойдет процесс. Оба этих проекта выполняются по заказу Межрегионального биржевого союза.

Научное, аналитическое направление формировалось поначалу тоже немного стихийно. Нас поначалу было семеро, а чуть позже — восемь человек. Чтобы читать лекции, обучать, нужно было знать фактуру, т. е. контактировать с биржами. А чтобы такие контакты были плодотворными, да и вообще были, требовалось обзавестись корреспондентскими удостоверениями. Человек, который понимал, что происходит, и мог связно изложить текст, и лекции в принципе мог читать. Обладая информацией с бирж, относительно нетрудно было заниматься и консультированием. Постепенно мы осознали нашу сильную сторону — знание советских бирж и советского рынка, каким он складывается.

Изначально аналитическое направление возникло в журналистской деятельности (сотрудники института сотрудничают, кроме «Рынка», в «Экономике и жизни», «Деловом мире», «Бизнесе и банках», «Биржевых новостях», «Биржевых ведомостях»). Постепенно крепло убеждение, что спрос на консалтинговые услуги и обучение со временем сойдет на нет. Нужно было браться за научную работу, но пока что она держалась в основном на энтузиазме, интересе и личной инициативе. Возникла идея сделать серь-

езный аналитический сборник — научный обзор по итогам года работы бирж. Летом начали собирать его, а в начале 1992 г. он выходит в свет.

Двигались мы и по другим направлениям: изучали межбиржевые связи, работали с гильдиями брокеров. Понемногу складывалась организационная структура института, какие-то направления закреплялись за соответствующими подразделениями. Так возник и аналитический отдел. Кстати, возглавлявший его Дима Попов уехал некоторое время назад учиться в Испанию. Потеря для нас чувствительная. Опасения мы испытывали и по поводу ухода Миши — нашего директора — в отпуск. Казалось, без него все остановится, рассыплется: когда народу мало, то усилия каждого хорошо видны. Но не остановилось, не рассыпалось... Сказались налаженные связи, профессиональный уровень. Думается, есть все основания полагать, что организация у нас действительно состоялась.

В функции аналитического отдела входит и сбор информации, группа информации в его составе — самое большое подразделение института. Это ценовая и сводная информация (обороты бирж, их география, число брокерских контор, динамика стоимости брокерских мест). Блок данных по торговле, обзоры по отдельным рынкам биржевых товаров и блок сводной информации позволяют уже делать какие-то прогнозы. Сюда же примыкала работа по анализу госрегулирования биржевой деятельности.

Когда стали проводиться первые операции с ценными бумагами, у нас возник и фондовый отдел.

В общем, научные интересы у нас совмещались с деятельностью по зарабатыванию денег. Летом 1991 г. академический час стоил около 200 руб. (зимой эта цифра поднялась до 400—500). В аналитической сфере заказов было мало, и они были недорогие. Просто их время тогда еще не пришло.

Миша: — Все стремились набрать отовсюду побольше информации, пока, наконец, в ней не утонули. И тогда пришло понимание: ее необходимо анализировать, как-то выжимать. Одни распечатки спроса и предложения сами по себе ничего не дадут.

Андрей: — Аналитические направления были у нас распределены между сотрудниками, но консультированием и обучением — т. е. денежными делами — занимались те же самые люди. Они были наиболее подготовленными. Поэтому появились проблемы стимулирования аналитической работы. Сейчас мы ввели систему внутренних подрядов. Есть некая работа для самого института, ее нужно сдать в такие-то сроки, за это сотрудник из специального институтского фонда получит определенные деньги помимо ставки. За консультирование же и лекции деньги идут в виде определенного процента от суммы договора. Чем солиднее договор, тем больше вознаграждение. Фонд на внутренние работы, которые мы рассматриваем как задел на будущее, появился не сразу, а

только после того, как мы приобрели технику, арендовали помещение.

Миша: — Тот же наш сборник... Не знаем, принесет ли он прибыль. Цену на него установили вполне божескую для подобного рода литературы. Она ниже, чем за наш пакет документов по организации товарной биржи, изданный в «Экономике». Там из-за плохой рекламы тираж в 2 тыс. экз. не разошелся, продали только 1300—1400 экземпляров, хотя спрос был большой.

Андрей: — Считаю, мы поступили правильно, пойдя в свое время на создание неприбыльных подразделений в институте. Сейчас все больше к нам обращаются с просьбой дать анализ и прогноз. Цифры о том, что и как было, клиентам уже не нужны. Поэтому мы совместно с Интерфаксом делаем еще один проект — издание аналитического характера под условным названием «Биржевое обозрение» объемом в один печатный лист. Оно будет выходить, видимо, раз в две недели. Мы предполагаем охватить в нем биржевую торговлю и биржевую активность, анализировать тенденции. Вот, скажем, сейчас наблюдается падение доли крупнейших бирж — РТСБ и МТБ — в общем биржевом обороте, хотя их собственные обороты растут. Происходит это из-за возникновения все новых и новых бирж: и специализированных, и региональных. Как долго этот процесс будет идти? Каковы его параметры?

Конечно, вкладывая деньги в собственное интеллектуальное развитие, мы надеемся, что рано или поздно это начнет приносить дивиденды. То же «Биржевое обозрение» будет распространяться по высоким ценам, поэтому нас не сдерживают и высокие затраты. Мы готовы платить нашим ребятам, которые будут в нем участвовать, 500 руб. за страницу, чтобы такая работа была им выгодна. Если сумеем развить конкуренцию за участие в сборнике — это будет очень хорошо. Усилия не пропадут даром.

Аналитическое направление потихоньку начинает у нас доминировать, вытесняя кое-что из того, чем мы раньше занимались. Скажем, если поначалу мы охотно печатались везде, то теперь — только там, где заинтересованы.

Миша: — С другими направлениями дело обстоит немного иначе. Мы с самого начала делали ставку на высокую оплату, по вполне понятным причинам выбирали тех, кто готов больше заплатить. А сейчас, когда наплыв желающих обучаться стал еще больше, мы повышаем цены. Начинали с того, что 10-дневный (80-часовой) курс стоил 30 тыс. руб. Сейчас 5-дневный 40-часовой курс стоит 40 тыс. И эта ставка сейчас уже тоже низка. Стоимость проектов возросла со 150 до 400 тыс. руб. Включается рыночный механизм. Если спрос не спадает, повышаем цену дальше, пока не выйдем на равновесие. Спрос начнет падать — снизим цены, будем искать новые области приложения сил. Разумеется, за качеством мы тщательно следим. При всех повышениях наших цен до сих пор

жалоб на качество работ и обучения не получали. В конце концов это вопрос престижа.

С самого начала мы, так сказать, взяли курс на независимость и не ориентируемся на какую-то конкретную биржу или их группу, а работаем со всеми. То же самое касается изданий: в политику мы не лезем, нам не столь важно, правая ли, левая ли пресса. Все зависит от того, нормальные или ненормальные деловые отношения складываются у нас с контрагентами. Если бы мы были привержены каким-то группам в биржевом движении, то тем самым сузили бы свой возможный рынок, а так мы открыты для всех.

Сейчас многие брокерские конторы оказывают консалтинговые услуги. Мы отличаемся от них тем, что они торгуют, а мы — нет. У нас нет коммерческих интересов, которые бы могли конкурировать с интересами наших заказчиков. Коммерческую информацию мы не продаем и не покупаем для иных целей, помимо научного анализа.

Материал подготовил Д. ШПИЛЬФОЙГЕЛЬ,
кор. ЭКО

ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА В ИНФОРМАТИКЕ

В. П. ИЛЬИН,
доктор физико-математических наук,
Вычислительный центр СО РАН, Новосибирск

В 1980 г. мне посчастливилось принять в участие в Конгрессе ИФИП — Международной федерации по информационным процессам. Советскую делегацию возглавлял патриарх отечественной информатики академик Анатолий Алексеевич Дородницын. И вот я спросил его, почему бы не провести Конгресс ИФИП в СССР. Он ответил, что такое предложение уже было, но мы отказались, так как нам нечего демонстрировать. На мое простодушное замечание, что через несколько лет должны же у нас появиться конкурентоспособные компьютеры, умудренный академик напомнил: в середине 50-х годов наша М-20 на момент своего рождения была чуть ли не быстрейшей в мире; во второй половине 60-х появившаяся БЭСМ-6 отставала от самой быстрой в мире втрое; сейчас наш лучший компьютер отстает от рекордного мирового в 100 раз...

Этому пессимистическому прогнозу не хотелось верить. Тем более, что были известны (правда, в узких кругах) проекты советских суперкомпьютеров, разрабатываемых авторитетными специалистами в Москве, Киеве, Ленинграде, Новосибирске. В разработки закладывались поражающие воображение параметры мощности и интеллекта. По сводкам ЦСУ, вычислительная техника развивалась рекордными темпами, со средним приростом по валу в 15%. А в 1987 г. М. С. Горбачев на весь мир объявил о создании отечественной ЭВМ с производительностью 100 млн операций в секунду. Компьютеры разрабатывались в мощнейших оборонных министерствах, генеральные конструкторы получали в монопольное распоряжение огромные институты и заводы, затрачивались миллиарды.

Но А. А. Дородницын оказался прав в своих мрачных предсказаниях. Сегодня единственные массовые отечественные машины — это допотопные ЕС ЭВМ, о которых на приличных конференциях и упоминать неудобно. Создается впечатление, что в стране последние 20 лет происходил целенаправленный развал вычислительной индустрии. И это на фоне революционных темпов развития цивилизованного мира, когда знаменитый суперкомпьютер «Крей» проходит все этапы, от начала проектирования до выпуска коммерческой серии, за 4 года, когда за 10 лет на передовые рубежи выходят страны, и не слыхавшие до того про информатизацию, когда производство современных компьютеров за считанные месяцы налаживается в сотнях и тысячах фирм мира...

Диагноз советского отставания был поставлен еще в конце 70-х годов: развитие вычислительной техники было отторгнуто от фундаментальных исследований в Академии наук и отдано на откуп отраслевым министерствам, ставшим на путь прагматизма и копирования устаревших зарубежных образцов. Сформированное Отделение информатики, вычислительной техники и автоматизации АН СССР не стало мозговым и организующим центром компьютерных наук, тем более что в нем оказалось немало физиков, химиков, инженеров и «чистых» математиков — прекрасных специалистов в своих сферах, но не профессионалов в информатике.

Наше несчастное компьютеростроение было добито шквалом импортных персональных компьютеров, обрушившимся на наш рынок за последние 2—3 года. Встал вопрос вообще о целесообразности использования огромного парка «наших» машин.

Проанализировать развитие компьютеризации и информатизации в нашей стране, а тем более дать какие-то рекомендации на будущее — заведомо бесполезное дело для одной статьи. Но и молчать о провале в этой области нельзя, так как оставлять все как есть просто преступно.

ЧТО ТАКОЕ СОВРЕМЕННАЯ ИНФОРМАТИКА

Относительно информатики даже среди крупных ученых идет чересполосица суждений. Здесь прежде всего надо разграничить фундаментальную науку и промышленную индустрию. Ведь разработка современных компьютеров — это и химия сверхчистых материалов, и физика квантовых эффектов, и технология тонких пленок, и сверхточная механика, и т. д. и т. п.

При таком тесном переплетении важно выделить сам предмет информатизации. В мировом сообществе прочно вошел в обиход термин «компьютер сайенс», в дословном переводе — «вычислительная наука». Ее три кита — это технические устройства (жаргонное — «хардвер», или «железо»), программное обеспечение (образное выражение из английского — «софтвер», т. е. мягкое оборудование) и алгоритмы. В каждой из этих областей свои фундаментальные проблемы, и фактически каждое пятилетие здесь происходит выдающееся открытие.

В вычислительной технике достаточно вспомнить гонку поколений компьютеров, давшую миллиардные скорости и объемы памяти, вычислительные системы и сети с десятками тысяч процессоров и каналов связи, экзотические архитектуры с конвейеризацией, векторизацией, с систолическими массивами, гиперкубами и т. д. И темпы развития здесь не только не затихают, но в своем экспоненциальном ускорении ломают самые смелые прогнозы.

Программная начинка играет в современном компьютере все большую роль — как по человеческим трудозатратам, так и по коммерческим оценкам. Именно она определяет интеллектуальный уровень машины, и здесь тоже наблюдаются все но-

вые и новые откровения: языки сверхвысокого уровня, базы знаний, средства принятия решений, экспертные системы, чудеса машинной графики и т. д. А главной и конечной целью программного обеспечения является увеличение производительности труда пользователей ЭВМ с конкретными профессиональными интересами и задачами не на проценты, а в десятки раз. Немаловажны и чисто психологические аспекты, недаром появился такой термин, как «дружественные» программы.

Главная форма применения компьютера — это математическое моделирование любых процессов и явлений, будь то в творениях человеческих рук и разума, в окружающей нас природе или в экономических и социальных отношениях. В физике, химии или любой технической науке это означает замену дорогостоящих и длительных натурных экспериментов на оперативный вычислительный. А зачастую моделирование на компьютере позволяет проникнуть туда, где натурный эксперимент невозможен. Вспомним предсказание «ядерной зимы» или расчеты полета космических кораблей на Марс.

Масштабы информационно-вычислительных технологий создают новые жизненные реалии. Специалисты по вычислительной информатике занимаются и созданием адекватных моделей от самых простых («инженерных») до сверхсложных, которые под силу только суперкомпьютерам; и оптимизацией методов с адаптацией их к классам решаемых задач; и трудоемким прикладным программированием с использованием конгломерата системных инструментариев; и организацией вычислительных сенсов с визуализацией результатов и принятием решений по планированию экспериментов; и отображением алгоритмов на архитектуру многопроцессорных вычислительных систем, и т. д.

Обьем специальных знаний для квалифицированной работы в этой области таков, что на остальные науки в голове уже не остается места. И это вполне естественный процесс, на наших глазах приведший к рождению новой науки — информатики. Эта профессия сразу становится массовой: в соответствии с темпами внедрения компьютеров в народное хозяйство прогнозы по количеству необходимых для этого кадров — фантастические! Конечно, основная армия пользователей будет состоять из непрофессионалов в информатике, для которых от компьютера нужен максимум комфорта при минимуме усилий на обучение.

В качестве «сухого остатка» можно предложить следующее определение: информатика — это совокупность фундаментальных и прикладных научных направлений, изучающих технические, программные и алгоритмические аспекты процессов накопления, передачи и обработки информации, а также их использования в различных областях человеческой деятельности.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ (известный лозунг)

Одна из острых проблем информатики — подготовка кадров.

Как это ни парадоксально, но в нашей стране система подготовки кадров высокой квалификации как таковая отсутствует. Чтобы глубже понять ситуацию, уместно провести сравнение с США. На заре компьютерной эры новые технические и программные разработки появлялись там и у нас фактически одновременно. Так, в первой половине 60-х годов в новосибирском Академгородке под руководством А. П. Ершова был создан первый в мире оптимизирующий транслятор с русскоязычного языка программирования АЛЬФА. Его разработчики вместе с учениками Г. И. Марчука и Н. Н. Яненко заложили основы сибирской школы вычислительной информатики, имеющей устойчиво высокий международный рейтинг. Традиционно передовые

позиции занимают также школы в Москве, Киеве, Ленинграде, Свердловске, и список их расширяется.

Созданы они были на энтузиазме поколения, которому сегодня уже за пятьдесят, готового работать за голую идею и «одну зарплату», не щадя живота своего. И все они были самоучками, поскольку учителей в этой области быть не могло, а основные понятия и принципы только выковывались в дискуссиях.

Но в конце XX столетия пускать кадровую политику на самотек смерти подобно. И здесь опять напрашиваются аналогии. В США более 20 ведущих университетов имеют факультеты «компьютер сайенс», они наиболее престижны и значительно превосходят по численности математические. Техническое оснащение и учебные программы четко ориентированы на выпуск специалистов высокой квалификации по информатике. У нас, к сожалению, единичные положительные примеры — исключение из правил. Аморфные факультеты по прикладной математике, по кибернетике и пр. имеют провалы в учебных программах по многим основополагающим разделам. Даже в Новосибирском университете только в 1991 г. с огромным трудом удалось открыть маленькое отделение (о факультете еще и речи нет!) вычислительной математики и информатики. Обычно эти новые специальности отпочковываются от механико-математических факультетов, и здесь приходится бороться с апологетами классической математики, искренне убежденными, что достаточно обучить студента математическому и функциональному анализу, а уж программировать он и сам научится. Нелепость таких рассуждений подчеркивается образным выражением А. А. Самарского: мнение, что для подготовки специалиста по математическому моделированию достаточно научить программированию, настолько же ошибочно, как и посылка — чтобы стать физиком-экспериментатором, хватит умения работать с паяльником.

Откуда возьмутся молодые отечественные профессионалы по искусственному интеллекту, по распараллеливанию алгоритмов на существующих и будущих компьютерных архитектурах, по базам знаний и информационным банкам, по технологическим системам программирования, если этому не обучают? А это значит — заложить заранее отставание информатики как науки и ориентироваться только на импорт новых идей. Бурный информационный поток течет так быстро, что сегодня невозможно предугадать, какие новые компьютерные принципы придут завтра. И необходимо признать тот печальный факт, что основной контингент нынешних работников в области информатики в принципе не готов к восприятию тех фантазий, которые станут реалиями в 2000 г.

Мы до сих пор не затрагивали школьной информатики, а ее роль огромна не только в профессиональном, но и в социальном плане. Первое означает раннюю подготовку и отбор талантов для университетов и вузов, то есть формирование будущих специалистов, а второе — подъем компьютерной грамотности общества. Как всегда у нас, школьная информатика обрушилась в форме очередной кампании, подкрепленной постановлениями ЦК КПСС и Совмина СССР. Кстати, больше всего этим был поражен «папа» отечественной информатики академик А. П. Ершов, который годами собирал энтузиастов занятий с детьми и молил разные инстанции о поддержке, пока не добрался до Политбюро. Это было в первые годы перестройки. И несмотря на разительный контраст выдвинутых лозунгов с крайне низким уровнем учительского корпуса и школьного материально-технического обеспечения, начало было положено. В Новосибирске был создан Институт информатики Академии педнаук, в школах появились первые компьютеры и методические руководства и т. д. Сейчас страсти вокруг школьной информатики утихли, конечно, не из-за того, что все стало вдруг хорошо. Просто обществу не до информационной культуры.

СКОЛЬКО СТОИТ ИНФОРМАТИЗАЦИЯ?

Информатика сродни математике в том плане, что они обе являются «слугами», не создающими самостоятельного материального продукта. Но если орудия математика — ручка с бумагой, то вычислительный эксперимент требует серьезных расходов на техническое оборудование и создание программных средств. Современный суперкомпьютер стоит миллионы долларов, а аренда машинного времени или покупка серьезного программного обеспечения тоже выливаются в солидные суммы. Но эти затраты многократно окупаются, если информатизация производства делается с умом. Можно представить, во сколько раз сквозное компьютерное проектирование самолета способно ускорить процесс его создания, если моделирование способно заменить и продувку макетов в аэротрубах, и прочностные испытания, и ручную подготовку чертежей, и планировку дизайна, и т. д.

Хотя ЭВМ непрерывно усложняются, их производство дешевеет, так как оно автоматизируется опять же с помощью компьютеров. В результате стоимость мощных машин растет незначительно (это не относится к массовым бытовым и персональным компьютерам, цена которых постоянно падает при росте производительности).

Развитие технологий разработки программ отстает от технических устройств, а поэтому стоимость «софтвера» увеличивается и абсолютно, и относительно. Что же касается самого вычислительного сеанса, то при росте сложности решаемых задач машинное время остается почти неизменным из-за увеличения быстродействия ЭВМ.

При этом роль математика, программиста или прикладного специалиста, казалось бы, должна падать, поскольку все больше и больше интеллектуальных функций перекладывается на машину. На практике же происходит обратное, поскольку качественно изменился уровень решаемых задач. В итоге стоимость серьезного компьютерного проекта более чем наполовину состоит из фонда зарплаты исполнителей (правда, опять же в США).

МЫ И МИРОВАЯ ИНФОРМАТИКА

Долгие годы советская наука была искусственно изолирована от зарубежной в силу рабской зависимости от военно-промышленного комплекса и тотальной секретности. Последнее сделало «оборонку» катализатором и двигателем науки: появились оригинальные технические и программные разработки. Однако последующая практика показала, что «русские», то есть национально-ориентированные проекты — и машина БЭСМ-6, и язык АЛЬФА, и другие разработки, не совместимые с международными стандартами, обречены на вымирание. Конечно, альтернатива выбора патриотической или интернациональной информатики не так проста.

С одной стороны, английский язык исторически стал играть роль эсперанто, на нем написаны основные мировые программные системы. С другой — есть живучие примеры настойчивого применения национальных языков в информатике. Положительный опыт имеется во Франции и в Бразилии, где, подчеркивая свою самостоятельность, последовательно разрабатывают программы с французким и португальским акцентами. Не чужды идеи патриотизма и нашей стране. Крайние точки зрения принадлежат представителям известного общества «Память», заявляющим, что работать на англоязычной компьютерной клавиатуре — это все равно, что воевать на фашистских «тиграх» и «пантерах».

Есть и компромиссные варианты — проекты, национальные по форме, но интернациональные по содержанию. Яркой иллюстрацией может служить развитие информатики в Японии. Эта страна со своим ярким национальным колоритом и глубокими традициями является по сути англоязычной, если говорить об интеллигенции. А чтобы волки были сыты и овцы целы, делается простая вещь: человеко-машинное общение реализуется на родном японском, а там, где требуется совместимость с зарубежными технологиями, используются по международным стандартам. Одно из самых впечатляющих мировых достижений информатики — система машинного перевода с английского языка на японский и обратно с огромным словарным запасом. Можно еще вспомнить, что взорвавший лет десять назад мировую общественность «японский вызов» — проект ЭВМ пятого поколения — был чисто национальным по форме, содержанию и даже идейному обоснованию.

Если размышлять о нашем участии в мировом процессе информатизации, то надо исходить из двух очевидных тезисов. Первый — это наличие у нас огромного невостребованного интеллектуального потенциала, а второй — безнадежное и все усугубляющееся отставание отечественных технологий. Для выхода из тупика напрашивается мысль о некоем подобии бартера. Заманчиво использовать в качестве палочки-выручалочки наши дешевые «мозги» аналогично тому, как в Тайване или Южной Корее с помощью своей рабочей силы и импортных технологий удалось скачком выйти из ранга «развивающихся» на передовой индустриальный уровень.

Программное обеспечение представляет сейчас серьезный коммерческий капитал. Пытаться дублировать его разработку бессмысленно. В нашей стране этого и не делают. Предприимчивые дельцы просто воруют за рубежом программы, а те спонтанно кочуют по владельцам компьютеров. Таким образом, прежде чем говорить о возможном интегрировании с зарубежными разработками, надо стать не пиратами, а цивилизованными партнерами.

ВИДЕН ЛИ СВЕТ В КОНЦЕ ТУННЕЛЯ?

Вопрос «быть или не быть» определяется финансовой политикой. Здесь надо разделить финансирование фундаментальной науки и прикладной. Последняя во всех странах развивается главным образом за счет непосредственных инвестиций из производственных сфер, обусловливаемых экономическим эффектом внедрения научных достижений. Отраслевая наука, в свою очередь, поддерживает фундаментальные исследования, ориентированные на перспективу. Однако отечественная фундаментальная наука субсидировалась главным образом «сверху», в обход иерархической цепочки. Хоздоговорные поступления, как правило, были значительно меньше бюджетных. В этом была и сила, и слабость академических институтов: слабость — в хроническом дефиците материально-технических средств, а сила — в стабильном поддержании этого минимального уровня. Переход на рыночную идеологию и развал экономики привели к ликвидации хоздоговорных источников в Академии, и, видимо, здесь в ближайшее время особых надежд питать не следует. Уповать приходится на бюджетное финансирование, благо от расходов на науку правительство сильно не обеднеет. В то же время нужно думать и о такой государственной тактике, которая стимулировала бы отдельно взятую отрасль, предприятие или конструкторское бюро вкладывать деньги в развитие передовых наукоемких технологий — это тоже практика цивилизованных обществ.

Надежда, которая умирает последней, основана на том, что индустриальное государство «обречено» на развитие фундаментальной науки, иначе оно уподобляется сообществу потребителей, проедающему запасы за счет своих же потомков.

Что касается информатики, то здесь есть один открытый вопрос, безотлагательное решение которого требует большой ответственности. Это выработка технической политики отечественного компьютеростроения. Как быть: признать ли окончательный провал проектов советских супер-ЭВМ типа «Эльбрус» или секретного компьютера, хорошо известного за границей под названием «Красный Крей» или линии ЕС ЭВМ? Или следует мобилизовать собственные мощности — ведь в недрах оборонных министерств были созданы огромные центры типа уникального Зеленограда? А может, удастся найти компромиссный вариант вроде бартерной сделки «мозги — в обмен на технологии»?

Более глобальная проблема — информатизация общества в целом. Наш интеллектуальный пик достигнут здесь в 1989 г., когда состоялась элитная конференция со всеобъемлющими докладами о концептуальных основах информатизации, об ее системных принципах, экономико-правовых проблемах, развитии программно-технической базы, сплошной телекоммунизации, социальных последствиях и т. д. и т. п. Было выдвинуто сразу несколько национальных программ информатизации, которые канули в Лету, не получив достойного общественного резонанса.

Возникает вопрос — кто и как будет руководить процессом компьютеризации в стране, даже при наличии финансирования? Пока ответа на него нет.

Что касается фундаментальных исследований и технических разработок в информатике, то прогресс здесь невозможен без международной интеграции и кооперации. Очевидно, что в ближайшие годы наши серийные ЭВМ не достигнут уровня обиходных «там» персональных суперкомпьютеров, рабочих станций и многопроцессорных вычислительных систем. А если не начать переход на них сейчас, то мы заложим прогрессирующее отставание математического моделирования, искусственного интеллекта и технологических окружений, а через них — информатизации в целом.

Как использовать огромные мировые запасы программного обеспечения? Единственный шанс не остаться на обочине — это шагать в ногу с колонной. Возможность встать в строй передовых компьютерных стран еще есть, но для этого надо приложить немалые усилия. Необходимо принять сложившиеся международные правила, в том числе относительно интеллектуальной собственности. Обязательны постоянные рабочие контакты в форме совместных дискуссий, конференций и проектов, взаимные обмены учеными, студентами, обсуждение новых результатов. Надежды на нормальное вхождение отечественной науки в мировое сообщество сейчас под угрозой полного забвения. Роль шлагбаума на этот раз играют поставленные новой администрацией валютно-финансовые условия, «перекрывающие кислород» как в отношении приема иностранных ученых, так и зарубежных командировок. Оправдания этого прецедента (чтобы не сказать — преступления) перед наукой и обществом быть не может. А преодолеть ссылки на экономические трудности необходимо по-настоящему мудрым государственным решением.

Итак, пока стоят только вопросы, решение которых выявит, насколько мы умеем извлекать уроки. История показала, что наука — великая сила, требующая бережного обращения и мудрого руководства. А на рубеже тысячелетий пути эволюции определяются информационной культурой общества.

Так давайте же ее строить вместе!

ПОД СОЗВЕЗДИЕМ КАССИ

Людмила **БЕРКОВИЧ**,
Евгений **БЕКЕТОВ**,
корреспонденты ЭКО

В конце января 1992 г. по инициативе КАССИ (коммерческая ассоциация сибиряков) в Новосибирске состоялась международная конференция «Возрождение России. Экономические аспекты», проводившаяся в рамках международного проекта «Россия — XXI век», имеющего целью объединить усилия соотечественников у нас и за рубежом для духовного, культурного и экономического возрождения России. Главным организатором и участником с «той» стороны было Российское студенческое христианское движение (РСХД) Франции. В составе французской делегации был и генеральный секретарь РСХД **А. Викторов**, технический директор крупной инструментальной фирмы FACOM. Большинство участников конференции — потомки первой волны русской эмиграции, представляющие консультативные посреднические фирмы, занимающиеся «наведением мостов» между Россией и Францией.

В освоении российского рынка французские предприниматели и банкиры проявляют особую сдержанность, памятуя, видимо, горький исторический опыт. Тем не менее многие крупные фирмы и правительственные организации поощряют контакты с Россией, особенно через русских эмигрантов. Что они хотят предложить нам?

— Начинать сотрудничество надо с самых простых вещей, — считает **О. Лавров**, потомок революционера-народника Петра Лаврова, многие годы проработавший в крупной аэрокосмической фирме, а после выхода на пенсию создавший небольшую семейную фирму Holved. — Это изучение российского рынка, сбор научно-технической и коммерческой информации, консультирование предпринимателей с обеих сторон, посредничество.

А. Куровский по специальности инженер-механик. Три года назад вместе со своими коллегами он образовал инженерно-внедренческую посредническую фирму AFK-Export, специализирующуюся на экспортно-импортных операциях с Россией. Из Франции к нам идут машины, оборудование, автоматизированные линии, мини-заводы «под ключ». Некоторые французские фирмы предлагают бывшую в употреблении электронную технику. Она в прекрасном состоянии, но в 10—50 раз дешевле новой. Есть и предложения по частичному обновлению станков, оборудования, но за все надо платить валютой. Многие французские фирмы, по словам Куровского, готовы передать нам новые технологии в расчете на то, что со временем часть продукции будет поставляться на мировой рынок. Ни одна сделка такого рода невозможна на Западе без кредита, но ни один французский банк не даст его без правительственной гарантии. В России же пока единственный конвертируемый товар — сырье.

Более всего нам довелось пообщаться с **Георгием Розеншильдом**. Ему 34 года, по образованию физик-электронщик. Проработав пять лет в крупной фирме, перешел в более мелкую INFO PROM, где стал менеджером. Это небольшая, но преуспевающая фирма. Георгий с удовольствием показывал ее изделия, например, телефонный аппарат, при помощи которого, сидя дома, можно участвовать в телевикторине. Фирма специ-

ализируется на бытовой электронике, заметное место занимают детские игрушки и книжки с электронной начинкой.

Как принято на Западе, новые изделия всегда проходят испытание потребителем, рынком. Новые электронные игрушки Георгий испытывает прежде всего на своих детях, а их у него четверо. Если за несколько дней игрушка не наскучила ребенку, ее запускают в массовое производство. Электронные игры и игрушки во Франции доступны детям из всех слоев населения.

В 1986—1987 гг. INFO PROM начала проникновение на советский рынок, что вылилось в совместное советско-французское предприятие ИНФО ГРАНАТ в Минске. Г. Розеншильд стал по совместительству его генеральным директором. С тех пор добрую половину времени проводит в СНГ.

— У вас огромное поле деятельности и очень перспективный рынок, — считает он. — Я бы не решился сейчас начать свое дело во Франции, там это практически невозможно и... неинтересно: рынок перенасыщен, норма прибыли низкая. Там, вложив в какое-то дело 200 тыс. дол., я получу максимум 20, а здесь можно сделать 2 млн. Можно, конечно, и прогореть, но стимул несравненно выше, чем в Европе. Бизнесменом я стал в России, точнее, о том, чтобы заняться бизнесом, я начал серьезно думать именно здесь...

Кстати, сейчас, когда разворачивается программа приватизации государственных предприятий, многие превратятся в акционерные общества. Нельзя ли хоть в какой-то мере восстановить справедливость — вернуть нашим соотечественникам собственность в форме тех же приватизационных вкладов, что обещаны всем гражданам России? Затраты, думается, окупятся сторицей. Соотечественники за рубежом, как правило, состоятельные люди, но не многие обладают крупными капиталами. Если родина даст им шанс, то получит умных, честных, компетентных и преданных ей людей.

При помощи акционирования можно попытаться если не решить, то хотя бы смягчить проблему царского долга Франции. На первом этапе акционирования контрольные пакеты акций будут исключительно в руках государства. Почему бы не выделить какую-то долю акций для обмена на царские облигации? На мировом рынке сразу же начнется хождение российских ценных бумаг. Скорее всего, они сконцентрируются в руках крупных инвесторов и будут стимулировать их к вложениям в нашу экономику. Как бы то ни было, доверие к России явно возрастет — такой капитал быстро не наживается, зато высоко ценится.

Что же, по мнению французских бизнесменов, мешает активному проникновению иностранного капитала на наш рынок?

О. Лавров: — Для этого необходимы законодательные гарантии иностранным инвесторам, которых пока недостаточно. Кроме того, чтобы западные бизнесмены в них поверили, нужна политическая стабильность. Бизнес, конечно, всегда связан с риском, но хороший бизнес — это тщательно просчитанный риск. Российский рынок пока считается зоной повышенного риска, но мы, уже не первый год связанные с вашей экономикой, убеждены: это временное явление. Лично я тоже рискнул — поездка на эту конференцию обошлась мне в 50 тыс. франков. Так же поступили и многие мои коллеги, и мы не считаем, что это потерянные деньги. Японские, немецкие бизнесмены уже давно проникают на ваш рынок. Французские могут опоздать...

А. Викторов, призвавший французов «простить царские долги», поскольку

«русские дважды спасали Францию», рассказал такую историю: его фирма заключила крупный контракт с одним предприятием в Казахстане, имевшим на счету валюту, и все бы хорошо, но Внешэкономбанк неожиданно «забрал» ее себе. Таких историй множество. Еще одну поведал **Андрей Куровский**. В прошлом году через его фирму был заключен контракт с Новосибирским химфармзаводом на поставку автоматизированной линии по производству стекла. Но в Москве, в Минмедпроме, контракт... несколько изменили — линию направили на Московский химфармзавод. Тогда валютой еще распоряжалось министерство.

При неконвертируемости рубля инофирмам приходится прибегать к сложным бартерным сделкам, чтобы внедриться на нашем рынке. Зарубежные бизнесмены, как и отечественные, возлагают надежды на приватизацию. Одно дело — просто вложить капитал, другое — стать совладельцем предприятия, участвовать в его управлении. Но этого почему-то опасаются многие директора госпредприятий. Между тем лучший способ привлечь иностранного инвестора — сделать его акционером, ввести в совет директоров.

Но и при таком подходе к совместному предпринимательству вряд ли стоит рассчитывать, что иностранные капиталы потекут к нам рекой.

Правительство сейчас ломает голову, какой ввести специальный курс для иностранцев при продаже им имущества или акций приватизируемых предприятий. Скорее всего это оттолкнет солидных инвесторов, а менее солидные будут действовать окольными путями. Никто не станет рисковать большими капиталами. Лучше установить определенные квоты иностранным инвесторам и продавать им акции или целые предприятия (где это не запрещено законом) за валюту по обычному рыночному курсу. Надо, наконец, дать возможность иностранцам осуществлять часть инвестиций в рублях, что явно повысит на них спрос.

Еще одна трудность, с которой сталкиваются зарубежные бизнесмены, — неразбериха в наших коридорах власти. Неясно, на каком уровне принимаются решения, с кем надо иметь дело — с правительством, местными властями, министерствами или самими предприятиями. Об этом, в частности, говорила **Екатерина де Монтлиберт**, сотрудник Центральной службы промышленности Министерства обороны Франции:

— Представители министерства обороны приехали в Новосибирск без каких-либо определенных планов — чтобы завязать контакты с оборонными предприятиями и получить общее представление о ходе конверсии. Мы еще раз убедились: Россия — крупнейший в мире производитель высоких технологий, и было бы непростительной ошибкой перепрофилировать их на производство детских колясок. Во Франции основной принцип конверсии таков: переоборудование оборонных предприятий в гражданские не должно приводить к снижению их наукоемкости. При конверсии важно не растерять свои передовые технологии — единственный товар, который можно немедленно экспортировать. Франция заинтересована в приобретении ряда ваших технологий в оптике, ядерной физике, аэрокосмических исследованиях. Взамен мы могли бы поставить ряд технологических новинок для выпуска продукции массового потребления, оказать финансовую и управленческую помощь в переобучении рабочей силы на предприятиях, подлежащих конверсии. Но нам нужны стабильные, надежные партнеры и четкое понимание, с кем стоит иметь дело...

— Несколько лет тому назад, —

вспоминает **А. Куровский,** — контракт на 100 млн франков был обычным делом. Теперь и на 10 млн хорошо. Но мы все равно продолжаем работать...

Зарубежные соотечественники, похоже, с большим оптимизмом смотрят в наше будущее. Со стороны виднее. Иллюзий не строят, но перспективу видят.

По мнению участников конференции с обеих сторон, самое узкое место нашего бизнеса — дефицит информации. Деловые люди, прежде чем вложить во что-то деньги, должны иметь исчерпывающие данные об объекте, возможных партнерах, их финансовом положении. Во Франции есть частные и правительственные организации, например при Министерстве обороны, готовые покупать у нас научно-техническую и коммерческую информацию, банки данных. Для этого они должны соответствовать зарубежным стандартам. Кое-что в этом направлении у нас делается. В новосибирском Академгородке, например, в рамках проекта «Инфосфера» создается компьютерная информационная сеть с выходом на многие города страны. Она включает несколько электронных каталогов: «кто есть кто» в сибирской науке, среди деловых людей региона; биржевая, банковская и другая коммерческая информация, научно-технические предложения и проекты, аналитические материалы...

БИЗНЕСМЕНЫ О БИЗНЕСМЕНАХ

Всеволод Гусев, руководитель фирмы A. G. Consulting, специализирующейся на сельском хозяйстве: — Большинство российских предпринимателей, представляющих как частные, так и государственные фирмы, ищут выход на внешний рынок. Это можно приветствовать, но, к сожалению, делается это непрофессионально. Прежде чем представить свой товар, надо провести большую подготовительную работу по «прощупыванию» рынка — где, сколько и по какой цене будет продаваться ваш товар, какова его конкурентоспособность. Необходимо организовать рекламу, найти заинтересованных партнеров, точно рассчитать сроки поставок и т. д. При изучении рынка не стоит полагаться только на собственные возможности — надо обратиться к консультантам. На Западе существует широкая сеть научно-консультационных бюро, банки данных по всем областям деятельности.

Для создания такой информационной базы нужны время и средства. Но кое-что можно делать уже сейчас. Например, каждая фирма может подготовить брошюру или проспект с описанием ее возможностей, выпускаемых товаров и услуг, перспектив развития. Важно «зацепить» клиента, а потом «держать».

Георгий Розеншильд: — Больше всего меня удивляет, что возможный партнер в первую очередь показывает мне столовую, сауну, прочие развлечения. Меня же интересует, что предприятие выпускает, каковы его обороты, прибыль, цены. На Западе сначала показывают образцы своих изделий, видеофильм о фирме.

Самое трудное — спрашивать у вас, что сколько стоит. Никто этого не знает, начиная от продавщицы цветов и кончая директором крупного предприятия. Для начала надо все подсчитать в рублях, перевести затем в доллары по рыночному курсу. Переговоры с зарубежным партнером у вас, как правило, начинают с предложения о создании СП. Но СП — конечная форма сотрудничества, это как свадьба в личной жизни.

Многие ваши предприниматели предлагают все подряд — авось что-нибудь и подойдет. Например, здесь, на конференции, зная, что сфера моих интересов — электроника, мне предлагали лес, мед и многое другое. И если даже у об-

ращавшихся ко мне людей есть что-то дельное, оно тонет под этой грудой. Если уж взялись выпускать микрофоны, не надо делать стаканы. Кто хватается за многое, не сделает ничего. И еще: люди с Запада удивляются — ваши клерки порою не знают, как набирать факс. Из-за этого, бывает, срываются важные переговоры...

Зачастую наши бизнесмены и производственники непременно хотят найти партнера за рубежом. А он, возможно, «на соседней улице». В чем тут дело — в желании любой ценой протолкнуть свою продукцию на внешний рынок, заработать валюту или в недостатке информации, разрыве хозяйственных связей? Скорее всего — и в том, и в другом.

* *

ГОСПОДИН ПЛОХИШ

Последнее время товарища Гайдара, Егора Тимуровича, многие малосознательные люди, любители дешевых сенсаций, называют мальчишом-плохишом. Но совсем неправильно называют. Это не он. Доподлинно известно, что тот самый плохиш по окончании гражданской войны и интервенции буржуинов попал в белую эмиграцию, ставшую сегодня уже серо-буро-малиновой в силу таких явлений, как неумолимые законы биологии, подрывная деятельность спецслужб, разногласия по поводу российского престолонаследия и т. д.

Но вернемся к нашим баранам. Мальчиш-плохиш, примерно 1910—1912 года рождения, ныне уже глубокий старик. За долгую свою жизнь он и гарсоном побегал, и в Иностранном легионе послужил, а затем выиграл как-то в лотерею кучу денег и тоже стал буржуином. Если вы посещали капстраны, то наверняка видели неоновые надписи «Привет Плохишу». Господин Плохиш — владелец заводов, газет, пароходов. У него много валюты, а следовательно, и всего остального.

Но, прожигая жизнь и морально разлагаясь, он никогда не забывал о родной земле, ставшей обителью тоталитарной диктатуры наследников Кибальчиша. Господин Плохиш всегда мечтал вернуться на родину, и вот наконец в августе 91-го приехал на конгресс соотечественников. У Белого Дома он, правда, не стоял, поскольку здоровье не позволяло, но зато встречался с внуками бывших противников. Ныне господин Плохиш — один из руководителей ассоциации «Россияне за бугром», член «Клуба господ буржуинов», намерен стать советником государственных советников России по всем вопросам. Его родные и близкие, живущие в роскоши и поэтому настроенные весьма реакционно, считают, что он впал в маразм.

Но это не совсем так, что подтверждает хотя бы такой факт: господин Плохиш обратился к советским властям с предложением наряду с рублем ввести параллельно-перпендикулярную валюту, и будут тогда на Руси чук и гек. Обмен чуков на геки и геков на чуки нужно провести в два этапа и каждый этап облагать налогом. Налог же использовать на оплату изготовления чуков и геков за границей. Кто на этом заработает, еще не вполне ясно, но внимание от рубля будет на некоторое время отвлечено. А рубль тем временем полежит, отдохнет и — укрепится. Особенно если будут изысканы средства для его подпитки. Такие вот рекомендации делает господин Плохиш своей горячо любимой родине. И над ними сейчас серьезно размышляют видные экономисты-экспериментаторы из научно-исследовательской конторы имени Шарашкина...



СВОЙ ДОМ НА СВОЕЙ ЗЕМЛЕ

Традиционная практика государственного централизованного строительства и бесплатного распределения жилья зашла в тупик (смеха ради: Сибирскому отделению РАН по статье «жилищное строительство» выделено на 1992 г. 1,5 млн руб.). Министерством архитектуры, строительства и коммунального хозяйства Российской Федерации подготовлен пакет законов, обеспечивающих кардинальную жилищную реформу. Суть ее в том, что государство предоставляет гражданам право и возможность самим заботиться о своем жилье. Реформа предусматривает многообразие форм собственности на жилье, видов инвестирования и способов жилищного строительства. Определяется понятие недвижимости. Основным типом жилой застройки, поощряемым государством, становится односемейный дом с приусадебным участком — как в городе, так и на селе. Предусмотрены налоговые льготы инвесторам и строителям, развитие системы кредитования нанимателей и покупателей жилья.

В общем, все как у людей. Это и настораживает. Со своими сомнениями корреспондент ЭКО обратился к одному из идеологов реформы первому заместителю министра А. С. КРИВОВУ.

— Свой дом на своей земле — заманчиво, но... Если верно, что жилищная политика не может не ориентироваться на уровень экономического развития общества, то не ждет ли нас эпоха бараков с «удобствами» на улице, а о современном коттедже еще долго не сможет и мечтать практически все население страны?

— Дело в том, что именно многоэтажные многоквартирные здания становятся для нас экономически недоступными. Жилищное строительство, ориентированное на железобетон, на полносборное домостроение и домостроительные комбинаты, могло существовать только при специальной шкале цен, установленной на территории СССР: низких ценах на металл и цемент, плюс централизованное фондированное снабжение — фактически распределение материалов. В 1988—1987 гг. тонна металла обходилась домостроительным комбинатам в 70 руб., сейчас ее биржевая цена — 25 тыс. руб. Исключительной капиталоемкостью отличаются к тому же сами комбинаты — стоимость завода железобетонных конструкций на 100 тыс. кв. м в год может достигать уже более 100 млн руб. Как только вся шкала цен начнет приближаться к мировым, у нас поневоле изменится структура строительства — будет употребляться все меньше металла, меньше цемента и тяжелого оборудования. Это, в сущности, и есть переход на мало-

этажную застройку. Такие дома могут строиться из доступных местных материалов, конструктивные требования к которым не столь высоки, как, скажем, к железобетону в 17-этажном здании. При малоэтажной застройке на первый план выдвигаются теплотехнические характеристики материала. Если это дом для одной семьи, то снимаются и повышенные требования к звукоизоляции. В общем, строить маленькие дома дешевле и технически проще, чем большие.

— А как же инженерное обеспечение?

— Многоэтажное строительство требовало мощных централизованных систем водо- и теплоснабжения, канализации, очистки и т. д. Их строительство связано с большими единовременными затратами, а нам важно сейчас перейти к более дисперсной, как бы растянутой системе вложений. Доля государственных капиталовложений резко уменьшается, а другие инвесторы не могут себе позволить столь крупных затрат. Это не означает, конечно, отказ от примет цивилизации. Существуют проекты и опыт применения локальных инженерных сетей. Возможны и автономные системы, которые непосредственно встраиваются в дом.

— Сколько же будет стоить такой дом, если квартиры «ухудшенной планировки» идут на городских аукционах уже за многие миллионы рублей?

— Ну, эти фантастические цены связаны с очень ограниченным предложением квартир на продажу. Как только рынок жилья сформируется, цены войдут в пределы разумного. Что касается домов, то небольшой односемейный дом в Америке стоит около 50 тыс. дол. И не надо умножать на сто. Кирпич или доска — они что у нас, что в Штатах, только кирпич и доска. Важно, чтобы их было много. Если сейчас дом обходится более чем в 200 тыс. руб., то при развитии индустрии стройматериалов и рынка строительства цены упадут.

— Города с одноэтажной застройкой начнут неудержимо расползаться...

— Сейчас вообще меняется видение, что из себя представляет город. Начиная с 30-х годов он рассматривался как жилье при заводах. Этот взгляд нашел отражение в профессиональной терминологии — сама производственная база называлась градообразующей, и уже по отношению к ней и к числу мест приложения труда формировалось определенное количество селитебных, как они называются, территорий. Это максимально компактные, максимально приближенные к заводам кварталы. Сейчас мы попали в ситуацию, когда на эти многолюдные районы стали влиять экологически вредные отходы и выбросы предприятий. В условиях экологического кризиса нелепо концентрировать население в самых грязных местах. Так что превращение города из компактного в пространственно развитый вполне закономерно. Даже от ядерного взрыва спасает в первую очередь расстояние.

Большие расстояния хороши, когда они преодолимы. В США и Европе нельзя жить без автомобиля. Как же мы будем обходиться?

— Будет, видимо, развиваться скоростной рельсовый транспорт — относительно дешевый и экологически чистый.

А вообще далеко ездить на работу совсем не обязательно. Известны примеры стран азиатского региона, где застройка городов во многих случаях дисперсная. Но там очень развито малое предпринимательство. Эти предприятия могут и располагаться дисперсно, то есть быть приближены к жилью. Мы можем рассчитывать, что отсутствие в ближайшей перспективе возможностей крупных капитальных вложений в производство как раз и приведет к такому типу производственной деятельности.

— А земля? Города окружены кольцом сельхозпредприятий, которые нас хоть и плохо, но кормят. Утверждается, что пригородные хозяйства — самые рентабельные.

— Им по производительности все равно никогда не угнаться за частным огородом. В принципе семья может прокормить себя всего с двух соток земли.

Интересен пример Ташкента. Там программа новой застройки была принята более года назад. Руководство республики пошло на беспрецедентный шаг: под частное жилое строительство были отданы даже поливные хлопковые земли, про которые всегда говорилось, что это золотой фонд. Сразу снизилась острота жилищной проблемы и, как мы и предполагали, за один сезон цены на рынках города пошли вниз. Сейчас килограмм мяса в Ташкенте стоит 30 руб.

— Там участки под застройку раздали бесплатно?

— Да. И на довольно продолжительном переходном этапе так, видимо, и придется делать везде. Жилье — это ведь одна из первоочередных жизненных потребностей. А продавать землю следует для производственных целей.

— И все же, Александр Сергеевич... Строить или покупать усадьбу далеко не всем по силам и по средствам. Да и человек может ведь этого просто не захотеть! Всегда есть люди, которые рвутся в круговорот большого города и жить предпочитают в обычной квартире.

— Ради бога! Реформа как раз предусматривает многообразие способов удовлетворения потребности в жилье. Можно просто продолжать стоять в своей жилищной очереди и претендовать на бесплатное получение государственной или муниципальной квартиры по социальной норме. Она определена в 10—13 кв. м общей площади. В этой очереди действует прежняя система льгот и привилегий.

Разница только в том, что весь жилой фонд в перспективе должен стать самоокупаемым, поэтому всем придется оплачивать полную стоимость эксплуатации и коммунальных услуг. Те, кто по декларации о доходах не смогут этого сделать, будут получать прямые субсидии от государства для оплаты своего жилья в пределах социальной нормы.

* Длительное время капитальные вложения на жилье не превышали 15% общего объема инвестиций; средняя жилищная обеспеченность в Российской Федерации составляет лишь 16 кв. м общей площади на человека.

* В настоящее время Россия располагает 2,4 млрд кв. м общей площади жилья; около одной трети его — в сельской местности.

* Государственный жилой фонд, построенный в 1956—1970 гг. (это 540 млн кв. м), на 70% заселен людьми, имеющими жилплощадь ниже социальной нормы (10—13 кв. м).

* Жилищная проблема в Российской Федерации усугубляется тем, что более 30 млн кв. м жилищного фонда размещено в ветхих и аварийных строениях. В городах каждая пятая квартира не оборудована централизованными системами жизнеобеспечения, а на селе более половины жилищного фонда не имеет инженерного оборудования.

* В коммунальных квартирах, общежитиях, аварийных домах проживает 14 млн человек.

* Из-за снижения выпуска строительных материалов, уменьшения объемов централизованного финансирования и строительства ввод жилья в 1991 г. составил 48,3 млн кв. м общей площади, или 70% от уровня 1989 г.

В этих условиях поворот экономики в сторону жилищной сферы может сыграть серьезную антикризисную роль. Свертывание централизованного финансирования жилищного строительства должно быть компенсировано средствами населения и предприятий, развитием кредитной системы банков, иностранными инвестициями. Но для этого необходимо провести комплекс мер жилищной реформы.

Думаю, что в скором будущем под социальный фонд пойдут крупнопанельные дома постройки 50—70-х годов. Новое строительство такого жилья будет, скорее всего, специализированным: для стариков и инвалидов нужны дома с особым комплексом удобств и услуг. Все остальные виды жилья (относящиеся к коммерческому фонду) не будут иметь ограничений по занимаемой площади.

Но очереди и тут пока сохранятся. Льготное жилье будет предоставляться нынешним очередникам в так называемую экономическую аренду. Арендатор будет платить за него полную стоимость эксплуатации и ремонта плюс арендный процент, который не должен превышать 15% от этой суммы. Еще одна очередь для граждан, имеющих право на приобретение жилья по фактической стоимости. Здесь уже должен включаться механизм кредитования через банки. Задача государства будет скорее всего состоять в том, чтобы покрывать разницу между коммерческим и льготным процентом, вместо того чтобы направлять деньги непосредственно в строительство. Инвестиции для поддержки льготного коммерческого фонда будут аккумулироваться за счет функционирования открытого рынка жилья — где очереди, естественно, нет, а есть аренда или покупка жилья по рыночной стоимости.

Что касается типов жилья, то человек будет выбирать его сам, по вкусу и по карману. Кто-то, вероятно, захочет строить коммерческие многоэтажные дома в центре города — но стоить это

будет очень дорого по причинам, о которых я уже говорил в начале нашей беседы.

— Усадебная застройка городов начнется сразу и везде или поэтапно?

В связи с распадом СССР Россия встретилась с целым рядом новых явлений, на которые надо непредвзято посмотреть. Уже начались и будут усиливаться миграционные процессы. Сокращается армия, в Россию стремятся многие русские из сопредельных республик, начался отток жителей с Севера, есть уже много желающих покинуть крупнейшие города. Все эти потоки нужно должным образом направить. Предлагается развитие нескольких новых систем расселения.

Первая — Среднерусская система, которая занимает территории Костромской, Ярославской, Тверской, Новгородской и Псковской областей. Следующая — Южносибирская, центром которой станет Новосибирск. Затем — Тихоокеанская, базирующаяся на линии железной дороги Хабаровск — Владивосток. Раньше эта зона считалась непригодной для развития по стратегическим мотивам, теперь, по прямо противоположным соображениям, представляется очень удачной для ускоренного экономического роста, для взаимопроникновения цивилизаций. Владивосток — один из немногих портов России — станет крупнейшим торговым городом, конкурентом портов «азиатских драконов».

— Про Новосибирск поподробнее, пожалуйста.

— Нельзя переселять людей насильно и навязывать им определенный образ жизни. В этом плане три системы расселения предоставляют не только географический выбор. В Среднерусской зоне мы предполагаем «оживить» историческую сеть малых городов и селений. А Новосибирск может стать мегаполисом, одним из центров Евроазиатского материка. Притягательность большого города — сконцентрированное многообразие всех форм деятельности, активности. У Новосибирска есть все предпосылки для развития: удобное географическое положение, большой научный потенциал, свободные территории для достаточно плотной усадебной застройки на 3—4 млн жителей. Надо только тщательно продумать, чем они должны заниматься. Вероятно, это будут более-менее чистые наукоемкие производства.

В сущности, в России только два мегаполиса — Москва и Санкт-Петербург, а для страны, где 150 млн жителей, это очень мало.

— Какова степень готовности ваших проектов?

— Среднерусская система расселения наиболее продумана. Создан фонд возрождения Центральной России — «Российский фонд», составной частью которого будет американский Консорциум развития Центральной России. Фонд призван не только искать инвестиции, но и интеллектуально, организационно, технически, политически поддерживать всю программу, опираясь не на от-

жившие командно-распределительные структуры, а на частную инициативу. Американцы, как, впрочем, и представители других стран — Канады, Германии, могут и хотят предоставить новые технологии, инвестиции и т. д., но главное для нас — их опыт работы в условиях демократии и рынка. Они помогут готовить кадры новой администрации, способной оказывать конструктивную поддержку предпринимательству. Этот опыт, как мы надеемся, будет полезен и в других регионах.

На территории, о которой мы говорим, до революции жило больше 12 млн человек, теперь — около 4 млн. Это был экспортно-обеспечивающий регион. Мы, в некотором смысле, хотим вернуться в прошлое, к традиционным направлениям сельского хозяйства — например, к льноводству; к возрождению местных народных промыслов, производству стройматериалов из дерева и глины. Вся зона как экологически чистая имеет большие рекреационные возможности. Там много памятников культуры, которые хотелось бы вернуть к жизни. Возродить, например, сеть монастырей, которые, кстати, всегда вели очень эффективное сельское хозяйство. И о современном образовании не будем забывать. Есть проект создания университета кэмпусного типа в районе Бологое — Валдай. В новых условиях постепенно подрастет новая генерация людей.

— Красиво... Но на чем основана ваша уверенность, что все будет так, а не иначе?

— Полной уверенности, конечно, нет. Все наши проекты носят рекомендательный характер. Нельзя ведь командовать собствен-

В проекте Закона «Об основных направлениях жилищной реформы» имеется раздел о налогово-кредитной поддержке граждан, застройщиков и предпринимателей, инвестирующих, обеспечивающих и осуществляющих жилищное строительство. Предполагается переход от государственного содержания жилищного фонда к субсидированию отдельных граждан, нуждающихся в экономической защите.

Важное значение придается созданию эффективных кредитно-финансовых механизмов, таких, как механизм залога недвижимости и ипотечного кредита; использование для жилищного строительства инвестиционных чеков от приватизации; создание ссудно-сберегательных систем и жилищно-строительных банков; предоставление предприятиями кредитов и ссуд своим работникам; льготное погашение кредитов категориям граждан, нуждающимся в социальной защите, не способным за счет собственных средств обеспечить себя жильем; использование государственных инвестиций в виде бесплатной земли или земли, продаваемой на льготных условиях.

В соответствии с проектом Закона «Об основах градостроительства» гражданам предоставляется право строить индивидуальные жилые дома в отвечающей экологическим и санитарно-гигиеническим требованиям городской и сельской среде обитания. Это право подтверждается процедурой регистрации и составления акта на право пользования землей.

никами, да и материальных возможностей для того чтобы распоряжаться, у министерства, да и вообще государства просто нет.

Но с другой стороны, как мне кажется, наши программы основаны на здравом смысле и осознании некоторых закономерностей момента. В жизни нашего общества происходит перелом. Индустриальный период развития заканчивается. У нас он не перешел в технотронную, информационную цивилизацию, а как бы завис. Непонятно, что теперь делать. Тут очень важно осознать, что характер постиндустриальной цивилизации для нас заключается, по всей видимости, в опрощении, в упрощении большинства технологий. Придется смириться с тем, что высокие технологии мы можем создавать только в очень узком спектре направлений. В основном вся обыденная масса вещей, которые нас окружают, включая питание, требуют, наоборот, мягких, ремесленных технологий, которые используют ручной труд в качестве основного своего элемента. Если перестать делать танки и бомбы, то окажется, что многие крупные предприятия просто не нужны. Они так и так скоро закроются из-за нарастающего экологического давления и полной невозможности обновить оборудование. Ориентация на малые предприятия позволит сравнительно безболезненно этот рубеж перейти. Тем более, что информационную составляющую технического обеспечения общества, как представляется, удастся сохранить на достаточно высоком уровне. Эти производства не требуют больших энергетических затрат, не вовлекают в себя большую массу природного вещества. Важно, что современные технологии связи и информации — существенный компонент новых систем расселения, о которых мы говорили. Народный дешевый компьютер должен быть в каждом доме, помогать работать и вести хозяйство.

Обширное поле для вложения сил и средств на многие годы вперед — духовное возрождение общества.

* * *

... Мы не привыкли так жить. Помните: «В буднях великих строек — здравствуй, страна героев», «Жила бы страна родная, и нету иных забот».

Теперь предлагается подумать о себе. Завести собственность, которая станет основой благополучия наших, а не вообще, потомков. Сменить казенную безликую «машину для житья» на свой дом, который может строиться на заказ, с учетом вкусов, привычек и потребностей хозяина. Перестать метаться между квартирой, гаражом и загородным огородом, да еще и работу перенести, возможно, под одну крышу с домом. В свободное время копаться в своей земле, приучая к этому вечному труду ребятишек.

В сущности, это значит сменить и образ жизни, и образ мыслей. Уйти от тоски по величию, от национальных и политических страстей в мир частных проблем. Перестать беспокоиться и начать, наконец, жить...

В связи с жилищной реформой возникают, конечно, тысячи вопросов, которые можно задавать министрам и выслушивать их мнение. Только в новой ситуации оно мало что решает... Важно осознать, что на все свои «А что..?», «А как..?», «А где достать?» — мы должны теперь ответить сами.

В 60—70-е годы наши города, от Балтики до Тихого океана, быстро покрывались типовыми крупнопанельными «коробочками». Казалось, еще немного — и каждая семья получит по тесной, но своей «клетушке», не будет больше коммуналок. Во всяком случае, темпы жилищного строительства, размах индустриального крупнопанельного домостроения позволяли на то надеяться. Но этого не произошло, не говоря уже о том, что в сравнении с «лучшими мировыми образцами» качество нашего жилья, как и нормы обеспеченности на семью, оставляют желать... Так, средняя обеспеченность жильем в России составляет 16 кв. м общей площади на человека, в то время как в США — 60, Дании — 50, Германии — 42. В развитых странах отдельная квартира, даже большой площади, не считается подходящим жильем для семьи, все больше семей имеют отдельные дома с бассейном и лужайкой, а качество их измеряется по числу спален. И это доступно многим. У нас же строка из стихов К. Чуковского «Вдруг из маминой из спальни...» вызывает у детей недоуменные вопросы: «А что это такое — мамина спальня?»

Тотальный и многолетний дефицит жилья, провал программы «Жилье-2000» наводят на мысль, что виной здесь не отдельные просчеты и недочеты, а в корне неверный подход к этой отрасли. Публикуемая статья объясняет причины жилищного дефицита и обсуждает способ его преодоления. Мы не беремся оценивать технологию, предлагаемую автором. Но надеемся, что анализ положения, сложившегося в отрасли, подскажет варианты его коренного изменения. Автор, в отличие от А. Кривова, уповает на изменение существующей индустриальной технологии, не покушаясь на сам подход к проблеме. Но, думается, эти концепции не столько противостоят, сколько дополняют друг друга. Ведь в конце концов и свои дома на своей земле из чего-то надо строить. Надеемся, не из самана...

КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ДЕФИЦИТ ЖИЛЬЯ

Б. Ф. РУДИНСКИЙ,
кандидат технических наук,
председатель НИПТК «Монолитжилстрой»,
Семипалатинск

До сих пор программы обеспечения жильем основывались на стандартных подходах предыдущих десятилетий с их ориентацией на крупнопанельное массовое домостроение. Сейчас в умонастроениях резкий поворот: все уповают на возрождение индивидуального строительства. Безусловно, такое жилье имеет право на существование, его объемы могут быть достаточно большими, но построить его быстро и для всех желающих невозможно по ряду причин. Во-первых, оно трудоемко, поэтому нужные объемы строительства обеспечить не сможет. Во-вторых, требует развитой базы стройиндустрии, производства кирпича и мелкоштучных материалов, а для этого нужны пятилетия. В структуре строительства будет

преобладать не резко и непомерно взвинченная стоимость основных материалов (кирпича, панелей, перекрытий), а строительно-монтажных работ, которая в развитых странах является определяющей. К тому же «самострой» и не потянет на современное качество. Тем более что речь идет не о послевоенных времянках, а о современном комфортном и долговечном жилье, где будут жить 3—4 поколения семей.

Чтобы наши города не превратились в скопище «шанхаев» — напомню, я говорю о современной ситуации, а не о принципе — нужны профессионалы и строительство «под ключ», т. е. индустриальные технологии. Но имеют ли их наши строители?

КРУПНОПАНЕЛЬНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

Десятилетиями это был основной метод, дающий около 70% годовых объемов жилья. Главное его преимущество — скорость. Но последнее время специалисты ищут выход из явно обозначившегося тупика. Единовременные затраты на строительство заводов крупнопанельного домостроения исчисляются десятками миллионов рублей, и строят их 5—10 лет. И еще пять лет составляет период освоения, требующий, как правило, реконструкции и немалых дополнительных затрат. В итоге поступление дополнительных объемов жилья начинается только через 10—15 лет.

В 1980 г. в стране было около 400 ДСК, и коэффициент использования задействованных мощностей составлял 0, 76. Сейчас их уже около 750, а коэффициент использования — 0, 496. То есть при увеличении общего количества ДСК на 87% фактическое увеличение их мощности составило лишь 22%. Стоит ли при столь экстенсивном развитии и дальше наращивать количество ДСК, если достигнутый результат уже напоминает «закапывание ресурсов, труда и средств в особо крупных размерах»?

Среднее расстояние перевозки сборных элементов крупнопанельного домостроения — 700 км, что требует ежегодных транспортных затрат в три раза больших, чем суммарные затраты на строительство всех заводов. Это тупиковая ситуация.

И в итоге мы имеем жилье, которое по мировым стандартам третьего тысячелетия будет считаться непригодным для жизни. К тому же через 40—50 лет его придется сносить, причем начало массового сноса нас ожидает уже в текущем десятилетии. Если учесть, что в течение последних десятилетий в стране ежегодно возводилось 70—80 млн кв. м такого жилья, то невольно возникает вопрос: какая экономика это выдержит? Заметим, что в процветающей Швеции крупнопанельное строительство запрещено законом. А группа американских инженеров-строителей после изучения работы лучших московских ДСК пришла к выводу, что такое домостроение просто не может существовать...

МОНОЛИТНОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ

Зародилось оно в середине 60-х годов, чтобы уйти прежде всего от однообразия застройки. И действительно, построенные этим методом многоэтажные здания украсили микрорайоны и целые города. Например, 20-этажные дома на проспекте Мира в Кишиневе придали ему вполне столичный вид. Скорость возведения тоже была ранее неслыханной (Сочи — до двух этажей в сутки, Днепропетровск — этаж-захватка в 28-этажном доме за 14 часов). Экономилось до 25% арматурной стали; по стоимости эти дома оказались конкурентоспособными с аналогичными крупнопанельными.

Однако вскоре выяснилось, что типовая технология — метод скользящей опалубки — неработоспособна из-за недопустимо низкого качества поверхностей и моно-

литности стен, в результате чего на доводку домов требовалось чуть ли не вдвое больше времени, чем на само строительство. Неизбежны были большой дополнительный объем ремонтных и штукатурных работ и перерасход материалов. Необходимость разового привлечения большого числа строителей и массы производственных ресурсов делала метод недоступным для многих СМУ. К тому же трудоемким и длительным было устройство монолитных перекрытий. Если на возведение «колодцем» монолитных стен 16-этажного дома требовалось 15—17 дней, то потом он годами «зависал» на устройстве перекрытий и отделке. Это, конечно же, побуждало строителей к поиску других, пусть менее скоростных и экономичных, но практически доступных технологий.

Все эти видимые недостатки привели к тому, что с середины 70-х годов и по настоящее время усиленно пропагандировали, а затем официально приняли в качестве основного метода монолитного домостроения переставные опалубки взамен скользящих. С появлением программы «Жилье-90» на повестку дня встало массовое строительство монолитных домов. Госстрой и Госкомархитектуры создали соответствующие центральные структуры, а с 1988 г. по республикам возникли специализированные производственные проектно-строительные объединения. Без каких-либо экономических и научных проработок почти во всех областных центрах создали специализированные тресты или управления монолитного домостроения. Изготовлены сотни тысяч переставных опалубок, стоимость которых — 1500 руб. за тонну. Разработаны союзная и республиканская программы «Монолит-90» и «Монолит-2000». А результаты оказались провальными.

Забили тревогу архитекторы, ибо монолитное домостроение потеряло свое главное преимущество — разнообразие застройки. Непомерно сложным оказалось изготовление, высока металлоемкость оснастки: ее требовалось 120—130 кг на 1 кв. м стены. Масса комплекта опалубки на доме исчисляется в сотнях тонн, и вся она очень быстро приходит в негодность из-за низкой оборачиваемости. Выработка в конечном счете оказалась невелика, так как 70% затрат времени и труда составляют опалубочные работы, не дающие конечного выхода. Хотя ТЭО и рекламируют четыре этажа в месяц, фактически в лучшем случае получается один-два. Отметим, что при этом методе качественное выполнение трехслойных наружных стен с эффективным теплоутеплителем, гарантирующее хорошую теплозащиту зданий, практически недоступно. На строительство и сдачу домов уходят многие годы.

Все это предопределило провал программы «Монолит-90»: она была выполнена всего на 10%. Госстрою СССР пришлось дать согласие на увеличение сметной стоимости квадратного метра общей площади в 1,5 раза, с 210—220 до 320—340 руб. «Горе-монолит» стал самым дорогим долгостроем. К тому же такие дома, строго говоря, нельзя назвать монолитными: монолитные у них только капитальные межквартирные и наружные стены, что составляет около половины бетоноемкости. А перекрытия и элементы внутриквартирной планировки — из сборного железобетона или мелкоштучных стеновых материалов. Значит, дополнительно надо в каждом городе строить заводы сборного железобетона, что потребует десятилетий и новых многомиллиардных капиталовложений, которых наша экономика просто не выдержит. Опять обозначился тупик, из которого нет выхода.

Рыночная экономика экстенсивных методов не приемлет. Путь к социальному благополучию лежит через доступные интенсивные и индустриальные технологии. И такой технологией, по расчетам автора, может стать возвращение к методу скользящей опалубки, но уже на новом технологическом витке: сняты недостатки прежней технологии и усилены ее преимущества. В итоге эту технологию характеризует максимальная архитектурная выразительность, самая простая в изготовлении оснастка

самой низкой металлоемкости (снижение в 3—5 раз в сравнении с переставными). Долговечность и оборачиваемость опалубки повышаются в 10 и более раз, значительно увеличивается средняя выработка на одного работника.

Годовая мощность одного потока на высотных домах увеличивается до 50 тыс. кв. м жилья, на строительстве коттеджей она исчисляется в сотнях домов. Причем количество потоков в городе можно ежегодно увеличивать в 1,5—2 раза, что исключает потребность в многолетнем и дорогом строительстве заводов крупнопанельного домостроения или десятков специализированных заводов железобетонных конструкций. Эти дома именно монолитные: 95—99% всех конструкций выполнены в монолите. Из сборных элементов нужны лишь комплексные лестничные марш-площадки, вентблоки и экраны лоджий. В итоге единовременные затраты на создание дееспособных подрядных организаций, при грамотной привязке новой технологии к конкретным условиям городов, уменьшаются до 10 раз. И это в корне меняет наши представления о доступности монолитного домостроения. Не только экономятся десятки миллионов рублей капиталовложений, но и на пятилетия приближаются сроки введения нового жилья. Автор гарантирует:по этой технологии первый высотный дом может быть возведен уже через 10—12 месяцев от начала работ.

Можно будет перепрофилировать до 60—80% производственных площадей заводов крупнопанельного домостроения под производство товаров народного потребления и др. Не потребуется давно уже назревшая массовая реконструкция заводов крупнопанельного домостроения для перевода их на новые серии домов.

Для успешной реализации новой технологии потребуется создать специализированную научно-производственную структуру — обьединение, фирму, концерн, акционерное общество. Конечная продукция — дома. Их поточное возведение — круглогодичное. Итак, приглашаем министерства, исполкомы, производственные обьединения, биржи, банки и т. д., имеющие финансовые ресурсы для строительства жилья, к сотрудничеству. Предложения направлять по адресу: 490014 Семипалатинск, ул. Тельмана, 149, кв. 61, Рудинскому Борису Федоровичу.

РЫНОК ЖИЛЬЯ В КИТАЕ

С. А. КОЛЕСНИКОВ,
Институт международных экономических и политических исследований,
Москва

Мы еще только приступаем к формированию рынка жилья, а китайцы уже более десятилетия идут по этому пути. При всей несхожести условий с их опытом полезно ознакомиться.

ОТ 4,0 ДО 6,6 КВ. М

Жилищная проблема в Китае — одна из наиболее острых. В годы «большого скачка» и «культурной революции» строительство жилья было практически свернуто. Низкая квартплата не покрывала издержек государства даже по ремонту и эксплуатации жилья, не говоря уже о компенсации затрат на строительст-

во. Быстрый рост доходов за годы реформ при неизменной квартплате резко снизил ее долю в потребительских расходах горожан: в 1989 г. ежемесячный ее размер равнялся стоимости пачки сигарет высшего класса. В большинстве же государств удельный вес расходов на жилье составляет 20—30%, а кое-где более трети потребительских расходов населения.

С началом реформ жилищной сфере стало уделяться гораздо больше внимания. В 1979—1989 гг. капиталовложения в жилищное строительство в городах и поселках превысили 250 млрд юаней, или в 7,3 раза больше, чем в предыдущие 30 лет. Средняя жилая площадь на одного жителя города выросла к 1989 г. до 6,6 кв. м. Всего за последнее десятилетие в городах и поселках было сдано 1,38 млрд кв. м нового жилья, что в 3,6 раза выше суммарных показателей 1949—1979 гг., а общий жилой фонд превысил 3 млрд кв. м. На селе развернулось индивидуальное жилищное строительство, поощряемое государством. Но несмотря на стремительный рывок рост объемов сдаваемого жилья по-прежнему не поспевает за потребностями населения. В 1989 г. только в городах тяжелые жилищные условия были у 5,4 млн семей, у 470 тыс. семей среднедушевая жилая площадь составляла менее 2 кв. м. До трети городских квартир не имеют кухонных помещений, водопровода, центрального отопления, две трети — отдельных санузлов, подавляющая часть не газифицирована. В сельской местности около половины населенных пунктов не имеет электрического освещения, 85% — водопровода.

Сейчас в КНР признают, что система государственного обеспечения жильем не способна решить жилищную проблему. При быстро растущей численности населения, активной урбанизации, увеличении числа молодых семей, нуждающихся в жилье, необходимы капиталовложения в объеме 500 млрд юаней, что совершенно не по плечу государству.

«ХОЛОСТОЙ ХОД»

В 1978—1980 гг. Дэн Сяопин выдвинул предложения по реформе жилищной системы, суть которых заключалась в разрешении частного жилищного строительства, «товаризации» жилья, урегулировании размеров квартирной платы в соответствии с реальными затратами на его содержание. Развернулась широкая дискуссия, начались эксперименты. В 1982 г. был подготовлен проект, одобренный Госсоветом КНР и предполагавший продажу жилья частным лицам. Покупатели оплачивали лишь треть стоимости квартир, а остальное в равной пропорции возмещалось предприятиями и государством.

Однако из-за низкой квартплаты даже компенсация не заинтересовала население в приобретении квартир. Кроме того, были ограничены права на купленное жилье. Недостаточную активность проявили государственные органы и предприятия. В 1985 г. эксперимент прекратили.

В том же году в рамках Госсовета КНР была создана специальная группа по реформе квартирной платы. Предусматривалось сохранить прежние формы оплаты для старого жилья и внедрить новые — для построенного. Основной целью было повысить квартирную плату с 0,13 юаней за 1 кв. м в среднем по стране до 1,05 юаней, что более соответствовало бы амортизационным расходам, затратам на эксплуатацию, ремонт и управление жилым фондом и стимулировало бы покупку квартир. Реализация этого проекта не удалась из-за недостаточной проработки многих вопросов, в том числе источников финансирования возросшего числа квартиросъемщиков.

В 1986 г. была предложена новая схема и проведен эксперимент в четырех небольших городах. Наиболее часто в китайской прессе обсуждается опыт Яньтая (пров. Шаньдун). Его суть заключается в повышении квартплаты при одновременной выдаче населению в соответствующей пропорции к заработной плате так называемых квартирных чеков. Они носят строго целевой характер и не имеют наличного денежного выражения. Городские власти, исходя из показателей средней жилой площади на душу населения, рассчитывают прирост квартирной платы и на его общую для города сумму выпускают квартирные чеки. Затем, установив фиксированное соотношение между приростом квартирной платы за среднедушевую площадь и среднедушевой заработной платой трудящихся, выдают в данной пропорции чеки.

Таким образом, больше чеков получают те работники, у кого выше заработная плата. В принципе они могут иметь большие квартиры, так как квартплата наличными не увеличивается. Подобная практика получила в КНР название «холостой ход», так как квартирные чеки, выданные через предприятия и организации-владельцы жилого фонда, возвращаются обратно в городские органы, которые вновь выдают их населению.

Соотношение между ростом квартплаты и суммой квартирных чеков рассчитано так, что в целом финансовое бремя населения не увеличивается. Однако из-за того, что квартиры бывают разного размера, семьи, занимающие малую жилплощадь, получают дополнительные чеки — «жилищные», которые накапливаются на специальных жилищных счетах в банке и могут быть использованы строго на приобретение жилья (иногда их размер достигает 25% ежемесячной заработной платы).

Семьи, живущие в больших квартирах, но имеющие невысокую заработную плату, не могут покрыть прирост квартплаты за счет квартирных чеков и вносят недостающую сумму наличными. Дополнительные расходы несут также семьи, проживающие в небольших квартирах, но из-за небольшого числа работающих членов семьи или низкой заработной платы не покрывающие рост квартплаты квартирными чеками. Пенсионеры, инвалиды и другие категории населения получают скидки и льготы.

«Холостой ход» — переходный период к более решительным преобразованиям. Несмотря на повышение квартирной платы предприятия и организации, владеющие жилыми домами, не получают дополнительных средств на новое строительство, ремонт и эксплуатацию старого жилого фонда. Решить эти проблемы должен следующий этап —

«РЕАЛЬНЫЙ ХОД»

Суть его заключается в реальном наполнении жилищных чеков, накопившихся на счетах граждан. Вслед за урегулированием заработной платы в нее должны постепенно включаться те компенсации, которые существуют в виде жилищных чеков; реальные деньги должны также получать предприятия и организации, имеющие ведомственное жилье.

Во многих городах Китая уже несколько лет практикуется продажа старого жилищного фонда за счет коллективных и индивидуальных средств граждан. Это должно не только обеспечить окупаемость затрат на жилищное строительство и увеличить поступление средств на его расширение, но и постепенно перевести строительство жилья на самоокупаемость, сбить чрезмерный спрос на большие квартиры, побудить людей соизмерять свои жилищные расходы с реальными финансовыми возможностями, изменить нерациональную структуру потребления.

Сегодня из-за высокой стоимости жилья его покупку могут позволить себе немногие: высокооплачиваемые категории населения, работавшие за границей, частные предприниматели. Для приобретения квартиры общей площадью 50—70 кв. м средней семье нужно откладывать весь свой доход в течение многих лет. Чтобы облегчить покупку жилья, применяются компенсационная и преференциальная формы продажи. В последнем случае ежемесячная компенсация не применяется, однако покупателю делается скидка, зависящая от качества жилья, его местоположения и др. Сверхнормативная жилая площадь выкупается по полной стоимости. В перспективе по мере роста зарплаты такие скидки постепенно сократятся. Все шире предоставляются ссуды на приобретение жилья: граждане выплачивают 30% стоимости квартиры, остальная же сумма погашается за счет низкопроцентных кредитов с рассрочкой на 10—20 лет.

С началом жилищной реформы серьезным изменениям подверглась система распределения вновь построенного жилья. Предпочтение теперь отдается продаже новых квартир по полной стоимости (возможны разнообразные льготы), а лишь затем невыкупленные квартиры сдаются в наем. Квартплата за новое жилье взимается по реальным расценкам, покрывающим расходы на его эксплуатацию, ремонт и т. д. Переезжающие в новые квартиры за жилую площадь, равную занимаемой прежде, платят по старым расценкам, а за дополнительную — по новым.

В последние годы в Китае появилась новая для страны жилищная кооперация. Поскольку кооперативное жилье тоже довольно дорого, государство предоставляет различные льготы. В крупных городах жители могут открыть в банке специальные жилищные счета. Через несколько лет вложенные суммы превращаются в целевые займы на приобретение квартир. Их размер при этом удваивается. Ведется строительство многоквартирных домов для молодых семей. В городах им выделяют квартиры площадью до 20 кв. м, причем квартплата взимается по себестоимости, т. е. в несколько раз выше, чем по государственным расценкам.

Кооперативное жилье создается в КНР по следующим направлениям:

* новое строительство, организованное руководством города;
* кооперативное жилищное строительство и реконструкция старых кварталов;
* кооперативы при предприятиях и организациях.

Значительную мощь набрали компании, занимающиеся строительством жилья, торговлей недвижимым имуществом, ремонтом и эксплуатацией зданий. За десять лет общая численность таких компаний в городах и поселках достигла приблизительно 3,3 тыс., стоимость находящихся в их распоряжении фондов — 38,2 млрд юаней. Построено 50,5 млн кв. м жилья, или 730 тыс. квартир, выплачено государству различных налогов на сумму 830 млн юаней, на нужды сферы образования, социального обеспечения выделено около 460 млн юаней.

Создаваемые местными органами власти жилищные компании стремятся строить свою работу на принципах самоокупаемости. Получив стартовый капитал из средств местного бюджета, в дальнейшем они широко привлекают средства предприятий, отдельных граждан. Например, в 1990 г. 70% денежных поступлений жилищной компании г. Суйхуа (провинция Хэйлунцзян) обеспечено за счет населения.

Еще один источник пополнения бюджета жилищных компаний — поступления от продажи старого жилья. Обычно они полностью перечисляются указанным компаниям и используются ими для строительства товарного жилья. Продажа по себестоимости вновь построенных квартир дает новые средства, которые снова идут на расширение строительства товарного жилья, и т. д. Предприятия и организации свои средства на строительство жилья работникам часто передают целевым назна-

чением жилищным компаниям, а затем получают жилье по льготным расценкам, соответствующим их вкладу.

Жилищные компании смогли существенно нарастить масштабы производства. Если в 1982 г. ими было построено 665 тыс. кв. м товарного жилья, то в 1990 г. — уже около 20 млн кв. м — почти 20% общего объема городского жилищного строительства по стране. Однако не все жилье, предназначенное для продажи, выкупается предприятиями и населением. В этом случае оно сдается в наем по договорной квартплате.

В процесс активно включились банки. В частности, в городах Яньтае и Банбу созданы жилищные сберегательные банки. За два года своего существования им удалось значительно расширить источники поступлений финансовых средств, создать систему жилищных фондов. Открыты специальные жилищные счета для населения, горожанам стали предоставляться долгосрочные низкопроцентные кредиты на покупку квартир. Осуществляется широкое жилищное кредитование предприятий и организаций.

Народный строительный банк КНР и его подразделения аккумулируют средства, полученные предприятиями от продажи жилья и повышения квартирной платы, ведут их учет, создают различные фонды жилищной реформы, оказывают помощь предприятиям и организациям. Кроме того, они готовят доклады и справки для местных органов власти, разрабатывают нормативные документы и т. д.

В сельской местности помощь крестьянам оказывает Сельскохозяйственный банк Китая, а также Народный строительный и промышленно-торговый банки, выдавая ссуды на строительство домов, если сумма вклада составляет 30% сметной стоимости работ.

Большие нарекания среди населения страны вызывает система распределения жилья, где широко распространены протекционизм, взятки. Подавляющая часть населения (в Пекине — 85,7% опрошенных) считают основной задачей жилищной реформы искоренение несправедливости в распределении жилья, необходимость же его «товаризации» отодвигается ими на второй план. Для контроля в этой области во многих учреждениях и на предприятиях создаются особые комитеты по распределению жилья.

Различные хозяйственные единицы имеют неодинаковые возможности для обеспечения своих работников жильем. Наиболее широки они у крупных и средних государственных предприятий, получающих существенную помощь от государства. Однако подавляющая часть городского населения КНР занята на мелких, часто убыточных предприятиях, не имеющих средств ни для строительства собственного жилья, ни для его аренды по новым расценкам.

Для создания равных условий предлагается выделить из единых фондов предприятий фиксированную часть целевым назначением на жилищное строительство и сконцентрировать эти средства в специальных жилищных организациях, ведающих строительством, сдачей в аренду или продажей квартир в соответствии с их себестоимостью. Эти организации могут иметь акционерную форму, образовываться за счет паевых взносов правительства (центрального, провинциального, городского), предприятий, учреждений, отдельных граждан. Реально основными пайщиками способны стать лишь правительства различного уровня, предприятия и учреждения. Пай последних образуется из двух частей. Во-первых, это находящийся в распоряжении предприятий и учреждений жилой фонд, который по остаточной стоимости поступает в жилищную организацию, несущую ответственность за соблюдение интересов пайщиков. Во-вторых, дополнительные капиталовложения предприятий и уч-

реждений в жилищное строительство, пропорционально которым они получают вновь построенное жилье по льготным расценкам.

Главные составляющие пая правительства таковы: жилой фонд, находящийся в его ведении (по остаточной стоимости); новые капвложения в жилищное строительство, ассигнования на ремонт и обслуживание жилых зданий; часть доходов жилищных организаций от эксплуатации жилья. При создании и на начальном этапе функционирования данные жилищные организации должны иметь поддержку органов власти, которые возлагают на себя координационные функции.

Правления жилищных организаций, в которые входят пайщики и финансовые институты, предоставившие им кредиты, утверждают нормативы строительства, размер арендной платы, цену продаваемых квартир, которые утверждаются правительством. Квартиры продаются населению по себестоимости, покупатели должны иметь возможность получить необходимые для этого ссуды. Рост арендной платы за жилье должен происходить постепенно, чтобы не нанести серьезного удара по уровню жизни населения. Возможен вариант, когда жилье будет покупаться предприятиями и учреждениями по коммерческим ценам за счет фондов общественного потребления, а затем продаваться работникам по более низким ценам. Предлагается в отдельных случаях освобождать такие жилищные организации от выплаты налогов.

С созданием жилищных организаций предприятия и учреждения избавятся от необходимости самим заниматься жилищным строительством. Таким образом жилищные капиталовложения отделяются от фондов производственного назначения. В последние 2—3 года многие предприятия, столкнувшись с жесткими ограничениями на рост денежных доходов, начали перекачивать средства в жилищное строительство в ущерб производству, и это при обеспечении жильем, существенно превышающем нормативы. Теперь необходимость в этом отпадает.

Вслед за внедрением «товарного» механизма распределения жилья в Китае во многих городах возникли квартирные биржи или биржи управления жильем. Их появление свидетельствует о выходе жилищной реформы на новую ступень. Однако из-за отсутствия четкой правовой базы, неразберихи, экономических и управленческих просчетов во многих районах местные власти теряют контроль за жилищными операциями. Биржи стали создаваться не только совершенно посторонними компаниями, организующими разнообразные консультационные бюро, центры и т. д. Сформировался черный рынок, на котором идет активная торговля жильем, находящимся в частной собственности. Его существованию способствует хаос в ценах, которые постоянно растут.

Для решения этих проблем предлагается создать единый механизм торговли жильем, полностью под контролем государства в лице уполномоченных им органов, а также четко определить взаимоотношения, сферу деятельности и ответственность органов управления и торговли жильем, выработать систему законов и правил проведения жилищных операций, усилить контроль за ценами, разработать критерии и методы оценки жилья, установить верхние и нижние пределы цен.

* * *

В жилищных экспериментах участвуют сегодня 12 крупных городов, 13 уездных центров, более 300 небольших городов Китая. Стимулировать жилищную реформу, «торговлю недвижимым имуществом» должно постепенное повышение размера квартирной платы за старое жилье до уровня, соответствующего затратам на его содержание, сдача нового жилья в наем только по реальным расценкам, увеличение

платы за сверхнормативную жилую площадь. В решении Госсовета подтвержден принцип распределения вновь построенного жилья: «в первую очередь продавать, а лишь затем сдавать в наем», причем преимущества предоставляются семьям, не имеющим квартир или живущим в стесненных условиях. Подчеркивается необходимость диверсифицировать источники финансирования жилищного строительства, активнее развивать коллективное и кооперативное строительство жилья, создавать фонды жилищного строительства различного уровня (городского, муниципального и т. д.), формировать систему рационального обращения финансовых средств, в чем важную роль должны сыграть банки.

ЖИЛЬЕ: РЫНОК И РАЗДАЧА

О. БЕССОНОВА,
Новосибирск

Экономическая литература исходит из предположения, что наряду с рынком — естественной средой экономических отношений — существуют системы, где государственное вмешательство приводит к замене рынка на плановую систему и все регулируется из единого центра. В результате такого подхода противопоставляются спонтанность и сознательный порядок, рынок и план.

В отечественной литературе советская экономика все чаще характеризуется термином «административно-командная система». Он кочует из одной публикации в другую, но глубинного понимания того, что за ним стоит, нет: внимание концентрируется на внешних, поверхностных свойствах системы. Более того, подобная характеристика, основанная на описании второстепенных следствий, не дает возможности увидеть ядро, общее свойство такого рода экономик.

«НЕВИДИМЫЕ РУКИ» ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОРЯДКА

По моему мнению, в действительности существует два типа экономических систем — РЫНОК и РАЗДАТОК. Обе системы возникли на заре человеческой цивилизации, совершенствовались по мере исторического развития. Экономическая история, по существу, является одновременной эволюцией товарно-денежных и раздаточных отношений, которая в XIX в. породила «капиталистический» рынок, а в XX в. — «социалистический» раздаток.

Рынок и раздаток — две «равноправные» экономики, спонтанные и саморегулирующиеся; обе содержат в себе элементы саморазвития и саморазрушения. Но если рынок имеет свою экономическую теорию, то раздаток — белое пятно экономической науки. Поэтому до сих пор не объяснены такие феномены, как примитивные и архаические экономи-

ки докапиталистического периода, азиатский способ производства и плановые экономики социалистического лагеря XX в.

Изучение раздаточных механизмов важно не только потому, что этот способ существовал в рамках целых государств. Эти механизмы эффективно используются и в развитых странах XX века при осуществлении социальной политики и предоставлении социальных гарантий. Рынок и раздаток дополняют друг друга, придают устойчивость экономической системе. Если доминирует рынок, то стабилизатором системы выступает раздаток, если доминирует раздаток, то жизнеспособность экономики усиливается рынком (как легальным, так и теневым). Вместе с тем их сосуществование конфликтно: расширение свободного рынка приводит к росту экономической эффективности, но ослабляет социальный иммунитет общества. «Прививка» в виде расширения государственной собственности ослабляет экономический организм в целом. Современные общества пытаются разрешить этот конфликт в динамическом равновесии. Однако экономическая наука не может эффективно влиять на этот процесс до тех пор, пока в центре ее внимания лишь одна «невидимая рука порядка».

Неявное отождествление рынка и экономики (хозяйства) вызывает существенные методологические ошибки. Прямое применение рыночных понятий, законов и регуляторов к системам, построенным на принципах раздачи, приводит к неверным выводам. Столь же распространенной ошибкой является рассмотрение плана и планирования как исходного пункта анализа социалистической экономики. Внимание концентрируется на возможностях планирования как управляющего процесса, при этом преувеличивается роль сознательного действия лиц, принимающих решения.

История обнаруживает устойчивую связь между рынком и демократией, с одной стороны, раздатком и тоталитарными режимами — с другой. Эта зависимость порождена психологией человека. На знаменах рынка и раздатка начертаны одни и те же идеалы: свобода и равенство. В первом случае это свобода инициативы и равенство шансов, во втором — свобода от необходимости заботиться о хлебе насущном и равенство условий жизни. По существу эти две экономические идеологии порождены разными психологиями: индивидуалистической и уравнительной; они же лежат в основе разнообразных религиозных и политических течений. Именно поэтому рынок и раздаток как способы организации экономической жизни вечны. Рожденная благими намерениями всеобщего благоденствия, общественная экономическая система, устроенная как раздаток, неизбежно приводит к тоталитаризму, являясь «дорогой к рабству».

Все сказанное имеет непосредственное отношение к идеологии жилищной реформы, поскольку здесь также выделяются два основных способа обеспечения жильем: РЫНОК И РАЗДАЧА. Рынок осуществляет это посредством товарно-денежных отношений: каждый покупает или арендует жилье в соответствии с платежеспособностью. Раздача — это бесплатное выделение жилья по определенным критериям.

ТРУДНЫЙ ПЕРЕХОД

Жилищный рынок — это прежде всего бизнес. Капитал ищет здесь выгоду, равно как и в других сферах. Здесь «делаются деньги», а не «обеспечиваются потребности», но в конечном счете для этого строятся необходимые дома и создается широкий выбор возможностей.

Другое дело раздача. Она по своей сути предназначена для «удовлетворения потребностей», поскольку строительство жилья выводится из сферы предпринимательства и весь производственный процесс подчиняется обеспечению жилищной очереди. Таким образом, создаются фабрики раздач, которые обеспечивают нужных для хозяйства работников, а также слабых и бедных членов общества.

Рынок и раздаток взаимодополняют друг друга, и это находит свое отражение в жилищной системе. В рыночной экономике раздача жилья подчиняется законам рынка, а в раздаточной рынок жилья подчиняется требованиям раздатка, что в конечном итоге приводит к вырождению этого рынка.

Как свидетельствует человеческий опыт, всеобщий жилищный рынок, как и жесткая раздача всего жилья, не идеальны для общества. Поэтому во многих странах сейчас идет поиск оптимального сочетания этих двух социальных технологий в обеспечении жилищных потребностей.

Жилищная реформа в России направлена на замену раздачи рынком, что, несомненно, необходимо. Однако выбор правильного способа перехода оказался довольно трудным. Это связано с тем, что раздача, закрепленная идеологией, давно уже представляется естественным, единственно возможным способом организации обеспечения жильем. Такая исходная платформа диктовала определенные схемы рассуждений и методы решения практических задач, которые вылились в лозунги «Больше строить», «Справедливее распределять» и «Лучше эксплуатировать». А в конечном счете — отлаживать и улучшать РАЗДАТОЧНЫЙ механизм. Теперь же, когда реальная жизнь сняла пресс идеологии, возникла опасность иной крайности — всеобщей приватизации жилья. При разработке жилищной реформы правительство столкнулось с отсутствием инструмента анализа ситуации и прогноза последствий своих решений.

**Если вас заинтересовали мысли и идеи автора,
подробнее ознакомиться с ними вы можете в книге
«ЖИЛЬЕ: РЫНОК И РАЗДАЧА»,
которая выйдет в Сибирском отделении
изд-ва «Наука» в 1992 г.**

НА ПЕРЕКАТАХ УПРАВЛЕНИЯ НЕФТЯНОЙ РЕКОЙ

А. МО,
Институт Фритьофа Нансена,
Осло (Норвегия),
В. КРЮКОВ,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Советская нефтяная промышленность всегда вызывала пристальное внимание Запада; ее экспортный потенциал влиял на мировой нефтяной рынок. Состояние этой отрасли считалось «индикатором самочувствия» всей советской экономики. Внутренние же ее дела были вне влияния зарубежных интересов — как политических, так и чисто коммерческих.

Авторы выражают искреннюю благодарность Норвежскому научному совету по естественным и гуманитарным наукам (The Norwegian Research Council for Science and Humanities — NAVF) за помощь и поддержку в проведении исследований, положенных в основу данной статьи.

АНОНИМНЫЕ ДОХОДЫ И НЕПОМЕРНЫЕ РАСХОДЫ

Многое изменилось за два последних года. Центр интересов сместился к прямому участию иностранных инвесторов в советской нефтяной промышленности. Во многом это было вызвано тяжелой ситуацией в отрасли. Сегодня происходит значительная переоценка позиций: правительства и деловые круги Запада с надеждой смотрят на большой новый рынок технологий и ноу-хау для добычи и переработки нефти и будут поддерживать наши попытки привлечь зарубежных бизнесменов для участия в реконструкции отрасли.

Главное препятствие для подобного сотрудничества — традиционная структура советской нефтяной промышленности. Она была чрезвычайно централизована и характеризовалась жесткими вертикальными связями. Добычей нефти занимались нефтегазодобывающие управления (НГДУ). Они весьма различались по производственной мощности и технической оснащенности. И хотя крупнейшие НГДУ Западной Сибири добывали несколько десятков миллионов тонн нефти ежегодно, они мало что могли сделать для решения собственных проблем. Управления полностью отвечали за текущую добычу и целиком подчинялись производственным объединениям, зависели от них в вопросах снабжения и финансирования. Буровые работы, как правило, выполнялись специальными управле-

ниями буровых работ, независимыми от НГДУ. Наверху решали и проблемы реализации нефти, финансирования и инвестирования.

Определенную самостоятельность имели объединения. Например, предприятия «Нижневартовскнефтегаза» добыли в 1982 г. более 200 млн т нефти на Самотлоре. В 1991 г. добыча снизилась до 50 млн т. При этом основные решения принимались в территориальном главке, который распределял выделенные капитальные вложения между объединениями. Крупнейшим из главков был «Главтюменьнефтегаз», располагавшийся в Тюмени. В 1986 г. под его началом находилось 10 производственных объединений, которые, например, в 1989 г. добыли 63% всей советской нефти. Однако даже такой главк не был полностью самостоятельным, подчинялся министерству.

Это была гигантская административная структура, которая ни в коей мере не была нацелена на получение прибыли и эффекта от своей деятельности. Вся территория, со всеми расположенными на ней месторождениями и перспективными геологическими структурами, была поделена между различными производственными подразделениями и фактически до сих пор находится в их безраздельном пользовании.

Некоторым исключением из общего правила было предоставление части западносибирских месторождений производственным объединениям Башкирии и Татарии. Они добывали здесь нефть с 1984 по 1988 г. Однако монопольная структура управления осталась непоколебимой. Башкирские и татарские нефтяники увеличили производственные мощности в данном регионе, когда начался кризис в добыче в середине 80-х годов. Только и всего.

Очень узким было поле деятельности нефтедобывающих управлений, объединений и главков — они качали нефть и транспортировали ее, добывали и перерабатывали нефтяной (попутный) газ. Смежными видами деятельности — геологоразведкой и нефтепереработкой — ведали предприятия других министерств. Связи со смежниками были на верхнем уровне, а между предприятиями, имевшими иногда общие заборы и заботы, связи были далеки от деловых и «естественных».

Ни объединения, ни управления не были экономически независимыми. Кроме капитальных вложений, выделяемых Москвой, нефтяникам «спускали» и цены, установленные на основе самоокупаемости отрасли в целом. Поэтому одни объединения имели прибыль, другие были убыточными. Рентный доход, приносимый нефтью, изымался через громоздкую систему налогообложения.

Нефтяная промышленность была «кислородной подушкой» для дряхлеющей и слабеющей экономической системы. Доход от добычи нефти был «анонимен». Следовательно, все производственные организации стремились прежде всего получить максимальные инвестиции.

Добыча нефти сама по себе очень капиталоемка, а подобная структура управления увеличивала потребности в инвестициях до непредвиденно высокого уровня — капвложения в нефтяную промышленность составляли почти 20% всех инвестиций в промышленность.

И ПОЯВИЛАСЬ КОРПОРАЦИЯ

Начиная с 1990 г. структура управления отраслью упростилась: ликвидированы главки, производственные объединения напрямую подчинили министерству в Москве. Однако схема финансовых взаимоотношений внутри производственных объединений осталась прежней.

Руководителям производственных организаций не хватает централизованных инвестиций для решения своих проблем. В то же время рабочие коллективы настаивают, чтобы часть валютной выручки, получаемой непосредственно производственными объединениями, шла на социальные нужды.

После забастовочной угрозы зимой 1990 г. правительство решило, что 5% поступлений от экспорта, объем которого — 98 млн т, получат непосредственно производители. Западносибирским нефтяникам и газовикам было дано право продажи свыше 1 млн т нефти и 300 млн куб. м газа для покупки продовольствия и товаров широкого потребления за рубежом.

Но все же это — полумеры или срочные меры, направленные на немедленное решение острых проблем. Государственный заказ сохранялся почти на весь объем добываемой нефти и, что самое главное, оставались заниженными цены. Не предусматривалось в полном объеме (под госзаказ) финансовое обеспечение и материально-техническое снабжение. В среднем оно покрывало от 60 до 80% потребностей.

В конце сентября 1991 г. было решено ликвидировать союзное министерство нефтегазовой промышленности. На встрече в Москве генеральных директоров производственных и нефтепроводных управлений, «идя навстречу пожеланиям трудовых коллективов», создали российскую нефтяную корпорацию — «Роснефтегаз». Последний союзный министр нефтяной промышленности В. Чурилов был избран ее президентом.

В середине октября 1991 г., после выхода в свет постановления Совета Министров РСФСР, корпорация получила официальный статус, были определены и основные ее функции: развитие техники и технологии, конъюнктурные прогнозы рынка, обеспечение поставок материалов и оборудования, подготовка специалистов, разработка регламентов по технике безопасности и т. д.

Новая корпорация получила лишь небольшую часть компетенции и полномочий бывшего Миннефтегазпрома СССР. Штат ее значительно уменьшен по сравнению с министерством. Предпо-

лагалось оставить чуть более 100 сотрудников (вместо 1000 в бывшем союзном министерстве). В ее состав войдут не все производственные объединения. Короче говоря, новая корпорация гораздо меньше даже тени старого могущественного монстра.

Вероятно, одним из главный направлений деятельности корпорации будет «выход» в новые районы и их освоение. Но еще не ясно, станет ли она экспортером. Раньше экспортом занималось специализированная оганизация «Союзнефтеэкспорт».

Новая корпорация напрямую связана с российским министерством топлива и энергии. Это министерство во многом отличается от старых: оно не регламентирует текущую производственную деятельность, а пытается выполнять функции экономического регулирования. Другое министерство, влияющее на судьбу корпорации, — экономики и прогнозирования. Оба эти министерства определяют и размещают государственные заказы, распределяют экспортные квоты.

А ДАЛА ЛИ КОРПОРАЦИЯ СВОБОДУ?

По нашему мнению, новая модель управления позволяет перенести старые принципы администрирования на более низкий уровень — в производственные объединения. Они освободились от диктата со стороны министерства и в то же время сохранили прежний стиль управления подчиненными предприятиями. Как поведут себя эти «либерализованные» производственные объединения? Мы думаем, ответ очевиден. Основная их цель — сохранить контроль над территорией (и расположенными на ней месторождениями) и производственными мощностями. Это наиболее рациональная стратегия поведения, и ни о чем предосудительном это не свидетельствует.

Но возможно ли сочетать максимизацию собственной выгоды с пользой для общества в целом? Обычно — нет. Если реформа-реорганизация ограничится уровнем объединений, то значительных изменений в добыче нефти не произойдет.

И это можно увидеть в Нижневартовске. В конце 1990 г. нефтедобывающее управление «Черногорнефть» решило выйти из состава ПО «Нижневартовскнефтегаз» и стать арендным предприятием. Однако этот шаг был оспорен руководителями ПО, которые тут же подставили подножку, — «Черногорнефть» попала в весьма тяжелые условия по материально-техническому снабжению и выполнению ряда технологических работ, которыми заняты другие, непосредственно подчиненные объединению предприятия.

Вместо таких экспериментов лучше связать воедино транспорт, переработку и распределение, наладив контакты с потребителями конечной продукции. Вертикальная интеграция — рациональная и нормальная стратегия. Она проверена во многих нефтедобывающих компаниях во всем мире. Однако в России движение по такому пути (при незаконченности реформы по всей цепочке) со-

держит большой риск для общества, поскольку возникнут региональные монополии, способные диктовать условия на региональных рынках. И будет очень мало стимулов к реорганизации производства в более эффективном направлении. Не следует также ожидать, что они покончат с разбазариванием ресурсов и чрезмерными издержками, столь свойственными советской нефтяной промышленности. Однако подобные вертикально-интегрированные монополии уже создаются. Одна из первых — государственная корпорация «Лук Ойл». Ее учредителями стали производственные объединения Лангепаса, Урая, Когалыма, правительство Москвы, нефтеперерабатывающие предприятия Волгограда и Киришей (Ленинградская область).

Идет создание и «общественных» структур, цель которых — отстаивать экономические интересы нефтепромышленников (добывающих, транспортных и перерабатывающих предприятий) перед органами государственного управления. 4—6 февраля 1992 г. в Тюмени состоялся учредительный съезд такого союза.

Образуются и «независимые» коммерческие нефтедобывающие предприятия: СИНКО (Сибирская нефтяная компания), НИПЕК (Народная компания), ЮГРАНЕФТЬ, АКЫ-СЫР. Например, СИНКО стала по сути холдинговой компанией — она объединяет предприятия, осваивающие малые месторождения.

До настоящего времени из-за заниженных цен на нефть малые месторождения (с запасами в несколько десятков миллионов тонн и дебитами скважин менее 10 т в сутки), как правило, не разрабатывались. Повышенные «регулируемые», а затем и свободные цены, возможность прямого экспорта нефти резко меняют отношение к таким месторождениям.

Но насколько свободны экономически такие компании, как СИНКО? Ее учредили производственные объединения, которые сохраняют контроль над всей инфраструктурой (дорогами, базами, нефтепроводами и т. д.). И независимая в текущей производственно-хозяйственной деятельности, такая компания всецело зависит от учредителей при «выходе» на свои удаленные месторождения. С другой стороны, СИНКО по правительственному постановлению получила доступ к 20 месторождениям без конкурсов, аукционов и тому подобных общепринятых в мире процедур. Так что ей предоставлены благоприятные условия для старта (тем более, что на ряде месторождений уже сделаны отдельные работы по обустройству).

Освоение малых и удаленных месторождений требует значительных инвестиций (в том числе и иностранных), которыми производственные объединения сейчас просто не обладают. Поэтому акционерные общества закрытого типа, видимо, станут открытыми для «посторонних» учредителей-инвесторов.

Перемены в нефтяной промышленности сложны и противоречивы. С одной стороны, начато освоение новыми организациями

ранее не разрабатывавшихся месторождений, но при этом используются старые административные структуры и методы управления. Государственные предприятия пытаются сохранить контроль над экономическими преобразованиями в отрасли и занять определенную нишу, которая поможет им выжить и стать реально независимыми.

Большую активность в части «достраивания» цепочки (от добычи нефти до ее продажи) проявляют новоявленные предприниматели. Особенно ярко это прозвучало в январе 1992 г., когда президент консорциума «Гермес» В. Неверов выступил с одной и той же статьей в нескольких московских изданиях («Экономической газете», «Комсомольской правде», «Известиях») и посетовал на невозможность «на равных» вкладывать деньги в добычу. Незадолго до этого было объявлено о создании вертикально-интегрированной компании «Союз» (при участии того же «Гермеса»). На купле-продаже нефти созданы огромные капиталы, которые требуют их надежного и высокоэффективного размещения. Однако при использовании недр новым предпринимателям мешает отсутствие платности. Старые органы управления по-прежнему контролируют процесс предоставления недр в пользование. Решение этой проблемы может, на наш взгляд, кардинально изменить ситуацию и сформировать новую экономическую среду, в которой будет эффективно работать как отечественный, так и иностранный капитал.

ПРАВИЛА ИГРЫ ДОРОЖЕ СОБСТВЕННОСТИ

Очень соблазнительно «вступить в особые отношения» со старыми структурами, контролирующими положение. Однако сегодня такие отношения могут оказаться уязвимыми и недолговечными (как это чуть не произошло с проектом освоения Тенгизского месторождения в Казахстане еще в составе прежнего Союза). Понимая это, многие иностранные компании активно поддерживают и содействуют разработке и принятию новых законодательных актов и норм для нефтяной промышленности: для тех, кто хочет иметь в России долгосрочную перспективу, нужны четкие и ясные правила игры, которые они ценят дороже собственнности. Эти правила должны защитить от неблагоприятных перемен в политическом климате.

В 1991 г. альянс компаний «Бритиш Петролеум» — «СтатОйл» провел ряд чрезвычайно полезных семинаров в Москве, Тюмени, Иркутске, Алма-Ате.

Группа специалистов из Хьюстонского университета активно участвовала в консультировании рабочей группы по подготовке закона о недрах. Министерство энергетики США также провело большой семинар в Тюмени в январе 1992 г.

Российская печать полна обвинениями иностранных компаний и их русских партнеров в обмане общества. Например, сделки объявляются невыгодными для России. Но подобные обвинения можно выдвинуть против почти каждой сделки с иностранной компанией, даже если таковая будет признана сбалансированной и хорошо продуманной с точки зрения непредвзятого эксперта.

Внутренняя и внешняя неконвертируемость рубля искажает любой анализ на основе стандартных методик, принятых в мире и рекомендуемых ЮНИДО. И еще: российская сторона обычно недооценивает затраты, которые иностранные компании, как правило, принимают во внимание. Среди них учет и оценка риска, пожалуй, наиболее сложные моменты. Кроме того, не учитывается специфичность понятия «допустимая предельная прибыль» для нефтяной компании. Соглашение о добыче, которое удовлетворительно в условиях, скажем, Северного моря, может оказаться абсолютно неприемлемым в условиях Западной Сибири. Влияют и такие факторы, как производственная и финансовая инфраструктуры.

Мы полагаем, что некоторая неопределенность и неясность, которая очевидна в российской политике на этот счет, проистекают из исторической противоречивости роли государства в экономических процессах. После того как централизованно планируемая экономика с безраздельно доминирующим государством доказала столь однозначно свою неэффективность, многие готовы полностью исключить его из экономической жизни.

Такая позиция опасна в стране, где все еще существует гигантская государственная промышленность. И коли российское государство не определило для себя новую роль, многие старые государственные структуры весьма негативно воздействуют на экономику в целом. Имеются полярные взгляды на государственное участие: или полностью доминирующий старый министерский подход — делать и заниматься всем на свете, или полный уход с арены. Нам представляется, что роль государства — обеспечивать развитие нефтяного сектора в направлении, которое позволяло бы существовать и выживать наиболее эффективным с точки зрения национальных интересов предприятиям.

Демонополизация и конкуренция — существенные условия для достижения эффективности. Без них регулируемый контроль цен на энергоносители означает просто катастрофу. В сегодняшних обстоятельствах «свободные» нефтяные цены будут представлять собой результат взаимодействия не спроса и предложения, а монопольных структур в производстве и распределении.

Превращение чисто государственных предприятий в государственные акционерные компании может существенно изменить экономическую ситуацию. Возникнут компании самого разного экономического статуса: на 100% государственные, со смешанной собственностью, полностью частные, совместные с иностранным

капиталом и др. Принципиально важно создать конкурентную среду для всех — независимо от формы собственности.

Государственные доходы будут формироваться как за счет общих, так и специальных налогов с нефтяной промышленности, например в виде платежей за использование запасов. Часть дохода государство получит и за счет обладания частью пакета акций в нефтедобывающих организациях или компаниях. Цель создания компаний с различной собственностью состоит не в том, чтобы каким-то из них дать специальные преимущества, а в том, чтобы максимизировать пользу для общества в целом.

Независимо от того, будет государство принимать участие в освоении ресурсов или нет, в его интересах наращивать сырьевую базу и следить за тем, чтобы она осваивалась наиболее эффективным способом. Следовательно, нужна высокая степень компетентности в вопросах обеспечения этих интересов. Эта компетенция должна быть отделена от коммерческого участия в добыче. Но контроль, который существовал до настоящего времени (типа Горного надзора), был чрезвычайно слабым. Государству нужны сильные органы, которые могли бы контролировать как государственные, так и частные предприятия. Такие органы, независимые и профессионально компетентные, будут гарантами создания эффективной системы, которая даст возможность коммерческим структурам разрабатывать определенные ресурсы на определенной территории. Независимые органы нужны и для охраны окружающей среды.

Из экономического бюллетеня для Европы Европейской экономической комиссии ООН (1991 г.)

Год назад в этом бюллетене было отмечено, что эйфория по поводу крушения коммунистических режимов и централизованного планирования в Восточной Европе уступила место более трезвой оценке проблем перехода к децентрализированной рыночной экономике. Контраст с первоначальным энтузиазмом сегодня еще более примечателен. Продолжающееся падение производства и личного потребления, рост безработицы и инфляции, крах внешней торговли сопровождаются во многих реформирующихся (переходных) экономиках усилением социальных и политических беспорядков. Этнические и национальные споры, подавляемые при тоталитарном режиме, ужесточаются из-за экономических лишений и отсутствия видимого улучшения состояния дел.

Падение производства в Восточной Европе и Советском Союзе столь значительно, что следует использовать скорее термин «депрессия», чем «спад»: последний описывает относительно незначительное замедление роста выпуска в западных рыночных экономиках. Падение совокупного выпуска в реформируемых экономиках столь значительно, что порядок величин ближе к Великой депрессии 30-х годов, чем к спаду в рамках послевоенных колебаний деловой активности в Западной Европе.

В «старых» рыночных экономиках Западной Европы и Северной Америки структуры экономических, юридических и социальных институтов относительно хорошо известны и достаточно стабильны. Следовательно, те, кто отвечает за формирование политики, могут оценить вероятные реакции западных экономик на внутренние и внешние потрясения. Эволюция структуры рыночной экономики достаточно постепенная, чтобы осуществлять вполне точные краткосрочные прогнозы основных экономических показателей и на их основе выработать экономическую политику, препятствующую нежелательным тенденциям или ослабляющую их.

Это дает большинству экономистов Запада основания считать, что превращение спада в рыночной экономике в депрессию, подобную Великой депрессии 30-х годов, крайне маловероятно. Глубину спада и вероятность его перерастания в депрессию уменьшают автоматические стабилизаторы, появившиеся после войны в результате сравнительно эффективной и прогрессивной системы налогообложения, а также расширения программ социального обеспечения.

Совсем другая ситуация в реформируемых экономиках. Во-первых, цель перехода — полностью изменить внутреннюю структуру экономики и все то, что касается экономического поведения. Более того, эта институциональная революция во многих случаях осуществляется одновременно с программой драконовских стабилизационных мероприятий по корректировке серьезнейших макроэкономических дисбалансов, включающих в некоторых странах гиперинфляцию. Однако, хотя и имеется широкое согласие относительно того, какие основные элементы структуры рыночной экономики должны возникнуть, точно неизвестно, каковы оптимальная

последовательность институциональных реформ и время, необходимое для их осуществления. Совершенно неизвестно, с какой скоростью поведение экономических агентов — производителей и потребителей — приспособится к новым ситуациям. В любом случае крайне маловероятно, что институциональные изменения пройдут гладко и будут соответствовать заранее составленному расписанию...

Западные экономические советники часто не принимают во внимание тот факт, что неопределенность, с которой сталкиваются бизнесмены и потребители в «старых» рыночных экономиках, касается по большей части только нескольких экономических переменных. И даже тогда ощутимый рост неопределенности может существенно влиять на инвестиционные намерения и планы потребления.

К значительной неопределенности, вытекающей из изменений институциональной структуры в переходных экономиках, следует добавить значительный же рост чувства уязвимости у населения, не имеющего со стороны системы социального страхования защиты, характерной для Западной Европы. Создание налоговой системы, «подходящей» для рыночной экономики, переподготовка кадров и пр. — основные задачи реформы. Но их невозможно решить с такой скоростью, которой требует коллапс хозяйства.

В Западной Европе и Северной Америке неопределенны лишь время и сила подъема, но не тот факт, случится ли он вообще. Этот почти «институциональный» оптимизм, который отражает стабильность внутренней структуры западной рыночной экономики, отсутствует в переходных экономиках. Многие надеются, что отказ от централизованного планирования быстро освободит сдерживаемую энергию нового поколения предпринимателей и они выведут экономику из депрессии, осуществляя нововведения. Но огромная по масштабу и продолжительности неопределенность может притуплять способность к инвестированию, а в процессе приспособления может быть нанесен урон столь широким слоям, что население не станет поддерживать основные цели перехода.

ПОСТЕПЕННОСТЬ ИЛИ «БОЛЬШОЙ СКАЧОК»

В марте 1991 г. секретариат Европейской экономической комиссии утверждал, что преобразование экономик с централизованным планированием в децентрализованные рыночные экономики предполагает такие радикальные изменения в институтах и экономическом и социальном поведении, что постепенная их трансформация будет эффективнее, чем шоковое лечение, пропагандируемое некоторыми экономическими советниками. Конечно, нельзя сводить сложную дискуссию о процессе перехода к выбору между «постепенностностью» и шоковой терапией (или «большим скачком»). Многие сторонники последнего подхода фактически предлагают драконовские меры стабилизации, опасаясь макроэкономических дисбалансов, вырывающихся из-под контроля, и далеко не всегда верят в возможность быстрых изменений.

Тем не менее такое различение не лишено оснований. Драматический характер польской программы стабилизации обусловлен не только макроэкономическими мерами по борьбе с гиперинфляцией и быстро ухудшающимся состоянием платежного баланса. Она сопровождалась также радикальной реформой цен, либерализацией торговли и предложениями по быстрой и полной децентрализации государственного сектора. Предполагалось, что в результате быстро последуют структурные изменения и «созидательная» рыночная реакция предприятий.

В действительности основное разногласие касается скорости, с которой экономические агенты будут реагировать на новые рыночные стимулы и институты. Сторонники шоковой терапии (т. е. быстрого демонтажа существующих структур) предполагают, что реакция будет быстрой, а издержки приспособления — терпимыми. Как только ограничения на частную экономическую деятельность будут сняты, силы рыночной конкуренции и рыночное поведение быстро станут господствующими. Они боятся, что при постепенных реформах процесс перехода застрянет между демонтированной системой централизованного управления и неорганизованной стихией вседозволенности. А в результате возможно оживление деятельности на черном рынке, плодами которой смогут воспользоваться лишь немногие, поэтому возможны социальные бунты и протесты. Этого же исхода боятся и «постепенщики». Но — как следствия уже шоковой терапии, основанной скорее на смелых предположениях, чем на точном знании реакции спроса и предложения.

Обе стороны боятся, следовательно, тех же результатов, которые скорее всего подорвут поддержку реформ и будут иметь серьезные последствия для политической стабильности.

Доводы секретариата Европейской экономической комиссии за постепенные изменения учитывают огромные трудности столь революционных изменений в экономической структуре и поведении; они исходят из того, что новая институциональная структура должна быть создана прежде, чем стимулы рыночной экономики заработают.

Тактика постепенных изменений предполагает большую степень государственного вмешательства, но сторонники «большого скачка» скептически относятся к способностям и желанию государственных чиновников, многие из которых принадлежат к старой номенклатуре, провести радикальные изменения, особенно если краткосрочные издержки изменений вызовут протесты избирателей.

Сторонники постепенных мер в принципе согласны, что многие чиновники не имеют опыта построения и управления институтами рыночной экономики. Но это признание вовсе не ставит точку в споре. Исторические свидетельства позволяют предположить, что радикальные изменения в фундаментальных экономических и социальных структурах и в поведении — результат относительно медленных изменений кумулятивного характера. Большие скачки редко приводят к успеху, и те, кто горячо их защищает, часто игнорируют политические издержки провалов или защищены от них. Мало кто из политических деятелей переходных экономик против быстрых изменений как таковых. Действительная проблема заключается в осуществимости тех или иных программ, риске, связанном с их реализацией, а также распределении не вполне определенных издержек во времени и между различными социальными группами. Проблемы и в проведении сложного законодательства, которое требуется, чтобы сделать переход к рыночной экономике возможным. Уже сегодня понятно, что многие реформаторы и советники серьезно недооценивали время, необходимое для реального осуществления принятых решений. И уже после возникновения нового законодательства и новых институтов потребуется еще больше времени, чтобы правительственные чиновники и экономические агенты научились работать в новой системе.

Но если уверенности в том, что проблемы перехода сами исчезнут при шоковой терапии, почти нет, и мало кто из политических лидеров в переходных экономиках верит, что такая терапия осуществима, можно ли что-нибудь сде-

лать, чтобы большая роль правительства, которая неизбежна при более плавных изменениях, не привела к своего рода столбняку и (или) реакции?

ВТОРАЯ ЕВРОПЕЙСКАЯ ПРОГРАММА ВОССТАНОВЛЕНИЯ

Один из возможных способов разрешения дилеммы — найти способ дисциплинировать извне процесс перехода в странах Восточной Европы. Для большинства западных стран с рыночной экономикой сильная внешняя дисциплина существует в форме конкурентных международных рынков. Если та или иная страна пытается избежать ее, она тут же сталкивается с давлением международных организаций. Когда группа стран достигает согласия, фиксация этих договоренностей с точными датами или расписанием всех этапов заставляет политические и административные власти следовать таким договоренностям. В качестве примера можно назвать постепенное согласованное сокращение тарифов в серии послевоенных торговых либерализаций под эгидой ГАТТ. Более свежий и выразительный пример — завершение создания внутреннего рынка Европейского сообщества в конце 1992 г. И, конечно, почти всегда финансовая помощь обуславливается специфическими национальными мероприятиями, проводимыми по согласованному расписанию.

В переходном периоде требуется всесторонне оценить целый комплекс проблем, в частности требования о предоставлении всех форм иностранной помощи. В идеальном мире их координацию могла бы осуществить единая организация, как это было с первой программой европейского возрождения 1948—1951 гг., для которой в качестве таковой выступала Организация европейского экономического сотрудничества.

Сегодня, однако, структура международных организаций гораздо сложнее, чем в 1948 г. В этом есть и преимущество для переходных экономик: уже существует развитая сеть специализированных институтов для оказания им финансовой и технической помощи. Но в то же время и проблема координации сложнее, чем в 1948 г.: сегодня уже примерно 24 страны-донора (вместо одной) и по крайней мере семь основных международных институтов вовлечены в различные формы международного экономического сотрудничества; стран же с переходными экономиками, нуждающихся в помощи, может скоро стать так же много, как и стран, получавших помощь по плану Маршалла. В то же время прекращение военного сотрудничества между бывшими соцстранами создает институциональный вакуум на востоке с серьезными последствиями для сотрудничества экономического.

Сегодня есть уже несколько двусторонних и многосторонних программ помощи переходным экономикам восточных стран, и их число продолжает расти. Но координация все еще недостаточна. Поскольку никакая организация не имеет на это мандата, нужно более тесное их сотрудничество с целью избежать дублирования, пустой траты ресурсов. Требуется внушающая доверие и эффективная координационная программа, охватывающая усилия всех тех, кто предоставляет международную помощь. Специальному рабочему совещанию надо поручить разработать программу и сделать предложения, как осуществить столь широкий спектр функций. Результат этой работы должен быть рассмотрен и одобрен на межправительственной конференции. Преимущества такой согласованной акции, в действительности представляющей собой второй европейскую программу возрождения, состоят в следующем.

1. Для многих становится все яснее, что процесс перехода растянется во

многих случаях на несколько десятилетий и со стороны правительства потребуются длительные обязательства по координации действий.

2. Процесс перехода — рискованное путешествие по неизвестной территории и без карт, поэтому требует гибкого и прагматичного подхода, чтобы не потерять из виду конечные цели. Форум, где официальные лица и технические эксперты из реформирующихся стран и из государств со «старой» рыночной экономикой смогут регулярно обмениваться опытом, оценивать и сравнивать политические меры, может оказаться очень ценным. Это продемонстрировали обсуждения в Организации европейского экономического сотрудничества плана Маршалла, а позднее — дискуссии по национальной экономической политике западноевропейских стран.

3. Механизм всесторонней координации будет способствовать тому, что региональные перспективы будут внесены в программы не только переходных экономик, но и стран, оказывающих финансовую и техническую помощь. Хотя многие программы помощи, как двухсторонние, так и многосторонние, уже осуществляются, при многообразии инициатив и организаций невозможно определить, согласованы ли эти усилия и соответствуют ли они потребностям переходных экономик. Финансовая и техническая помощь ограничена, и нужен некий механизм, обеспечивающий ее справедливое распределение.

Региональная перспектива поможет достигнуть этого и будет способствовать быстрому получению «сигналов тревоги», если нужды одной страны угрожают нуждам других или чьи-то нужды не будут замечены. В то же время совсем не ясно, будут ли требования о помощи четко сформулированы в рамках согласованных экономических программ. Поэтому необходима большая координация.

4. Страны, которые ищут помощи, должны сами составить свои программы перехода к рыночной экономике и оценить, какая помощь и в какой момент времени наиболее эффективна. Так было в конце 40-х годов в рамках плана Маршалла. Эти программы можно затем обсудить на форуме.

5. Такая организация консультирования помогла бы четче сформулировать цели и программы и получить поддержку процесса перехода, особенно в самой его «нижней» точке.

6. Большинство программ существующих международных организаций, имеющих отношение к восточноевропейским странам, охватывает лишь малую часть всех задач. Координация при их решении позволит получить обычную выгоду от специализации; но она смогла бы оказать и психологическое воздействие на население реформирующихся стран, четко продемонстрировав приверженность международного сообщества долгосрочной поддержке в достижении целей перестройки.

7. Вторая европейская программа должна схватывать все реформирующиеся страны (в том числе и государства — наследники СССР) как полноправные и равноправные. И снова это могло бы оказать значительное психологическое воздействие.

Скоординированная международная программа, имеющая дело с проблемами перехода и касающаяся (как представляется) экономических интересов и безопасности всех стран региона (и некоторых вне его) не должна иметь ничего общего с амбициозными претензиями стран с переходными экономиками присоединиться к Европейскому сообществу или какой-либо другой региональной структуре. Это должна быть техническая программа, цель которой — поддержка трансформирования стран с централизованным планированием в эффективные

рыночные экономики. У программы должна быть точная цель и конечный ожидаемый срок жизни. Возможно, одна из ее основных функций — помочь создать и поддерживать доверие к различным национальным программам перехода.

Доверие — это не просто вопрос убеждения правительствами своих избирателей в конечной выгоде реформ. Оно требует разработки согласованных планов достижения этих выгод. Согласованные программы и скоординированное внешнее содействие в их реализации помогли бы усилить доверие к этим программам и сформировать позитивные и реалистические ожидания не только внутри этих стран, но и у иностранных инвесторов.

Подготовил В. П. ИНМАТОВ

НАЦИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА И «СВОЙ» ПУТЬ РАЗВИТИЯ

Я хотел бы поставить проблему, которая вызовет интерес читателей ЭКО. Это специфика российской национальной психологии, российских традиций и их влияния на складывающиеся рыночные отношения. Сформулировать ее можно так: на основе исследования существующих в России (или в каком-либо другом регионе) социально-психологических установок, стереотипов, обычаев и их сравнения с аналогичными элементами других культур попытаться сделать прогноз, каковы наиболее подходящие для наших условий формы собственности, системы управления, т. е. распределения ответственности, принятия решений и т. п., стимулы к труду, сферы и отрасли деятельности.

Отправной точкой для постановки этих проблем для меня стал опыт Японии, где, согласно В. Цветову, «отцы» японской экономики сознательно и планомерно использовали национальные традиции при разработке отечественной системы управления. Эта система довольно специфична и в других странах применима лишь отчасти. И хотя в книге «Американский менеджмент на пороге XXI века» Дж. Грейсон и К. О. Делл призывают американских предпринимателей внедрять японский опыт, в конце своего труда авторы, сравнивая восточный и западный типы культур, сами демонстрируют неосуществимость в полной мере своих призывов.

Для России подобные вопросы, несмотря на их насущность, еще, по моим сведениям, не ставились. Однако высказывания некоторых специалистов показывают, что проблема существует. Так, экономист-«почвенник» М. Антонов полагает, что лучшей формой организации производства для России является артель, т. е. объединение духовно близких людей, преследующих общую экономическую цель. По мнению политолога А. Янова, России трудно догнать Японию или ФРГ по уровню развития технологии, так как у нас отсутствуют традиционные для японцев и немцев аккуратность и культура производства. В то же время высокий интеллектуальный потенциал России может создать условия для расцвета нации в XXI веке — веке интеллектуальных технологий.

Полезно приступить к изучению российской национально-психологической специфики применительно к хозяйственной деятельности еще и потому, что пока мы слышим из уст специалистов лишь объяснения причин трудностей перехода к рынку в России или, скажем, в Китае, а не рекомендации опираться на те или иные особенности нашего характера при решении проблем собственности и управления.

Надеюсь, что поставленные вопросы подтолкнут предпринимателей и ученых к обмену мнениями, в результате которого мы все прошли бы предстоящий нам путь с меньшими потерями.

Н. Б. ЗАХАРОВ, военнослужащий, С.-Петербург

Бухгалтерская экспертиза и аудиторство:

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Н. Г. ГАДЖИЕВ,
эксперт-бухгалтер, Санкт-Петербург

На одном предприятии было выявлено неполное оприходование произведенных консервов и сбыт их через магазин без учета. Эксперт-бухгалтер путем проверки сменных отчетов начальника консервного цеха установил, что с 1 января 1989 г. по 15 апреля 1990 г. цех выпустил 6692450 банок разных консервов. За это количество была начислена заработная плата производственным рабочим цеха. Согласно учетным данным, по складу за этот период оприходовано 6632930 банок (на 59520 банок меньше). При инвентаризации склада готовой продукции по состоянию на 15 октября 1989 г. обнаружен излишек консервов в количестве 47700 банок, образовавшийся за период с 1 января по 15 октября 1989 г.

Претензий со стороны получателей за недогруз консервов предприятие за этот период не имело. Следовательно, эти излишки цех передал на склад готовой продукции без документального оформления; они были оприходованы только после инвентаризации.

По существующему на предприятии порядку пропуска на вывоз продукции охрана ежедневно сдавала в бухгалтерию под расписку в журнале регистрации. По данным этого журнала было установлено, что пропуска № 3031, 3289, 1894 своевременно сданы охраной в бухгалтерию, но там их не оказалось (по объяснениям бухгалтерии, якобы утеряны). В сброшюрованных папках нашлись вторые экземпляры пропусков; за 5 ноября 1989 г. имелась запись о том, что по пропуску № 3031 и накладной 243 вывезено в продовольственный магазин 70 ящиков консервов. В том же журнале была также и расписка отдела сбыта предприятия в получении им этого пропуска.

Одновременно по заявке от 5 ноября 1989 г. зав. складом готовой продукции в соответствии с накладной № 243 и качественным удостоверением № 783 от 5 ноября 1989 г. лаборатории предприятия было отпущено продовольственному магазину 800 банок зеленого горошка, 800 банок кабачков и 1120 банок фаршированного перца. Путем встречной проверки в автотранспортной конторе путевых листов за 5 ноября 1989 г. был обнаружен путевой лист № 44021 и приложенная к нему товарно-транспортная накладная, подписанная директором продовольственного магазина. Из накладной было видно, что шофер доставил туда с предприятия овощные консервы весом 1,5 т.

Записанная в журнале регистрации пропусков и в качественном удостоверении накладная № 243 эксперту-бухгалтеру не была предъявлена. Продукция по этой накладной со склада предприятия не списана и в продовольственном магазине не оприходована.

Несмотря на отсутствие накладной о вывозе консервов с предприятия эксперт-бухгалтер на основе данных журнала регистрации пропусков, качественного удостоверения № 783 от 5 ноября 1989 г., путевого листа N 44021 и товарно-транспортной накладной пришел к выводу о том, что со склада предприятия по отсутствующей накладной № 243 безучетно вывезено 2720 банок овощных консервов стоимостью 1112 руб. Так как эта операция не привела к недостаче консервов на складе, эксперт-бухгалтер в своем заключении отметил, что в данном случае вывезена неучтенная продукция. Путем такой же проверки остальных трех отсутствующих пропусков (№ 3289, 1864,1894) установлено, что по ним со склада предприятия было вывезено 9100 неучтенных по выпуску банок овощных консервов на сумму 3752 руб.

Всего по четырем пропускам было вывезено без оформления расходных документов 11820 банок овощных консервов на 4874 руб., но недостачи их на складе готовой продукции предприятия при проведении инвентаризации на 15 апреля 1990 г. не было. Следовательно, эти консервы по складу предприятия не оприходованы, по выпуску в цехах не значились и в магазин отпущены безучетно.

В специальной литературе по судебно-бухгалтерской экспертизе описываются способы изучения документов и учетных данных для выявления подобных фактов. Это приемы исследования отдельного документа; нескольких документов, отражающих одну и ту же или взаимосвязанные операции; учетных данных, отражающих движения однородного имущества. О возможных злоупотреблениях свидетельствуют отражающиеся в документах противоречия (несоответствия) в содержании отдельного или нескольких взаимосвязанных документов, отклонения от обычного порядка движения однородных имуществ.

Приемы, используемые в судебно-бухгалтерской экспертизе, могут быть успешно использованы и при проведении аудита. Тем более, что одной из главных его задач является проверка достоверности учетных и отчетных данных. В период реформирования экономики накопилось немало проблем, без решения которых трудно своевременно выявить хозяйственные преступления и проводить их профилактику. Они в основном связаны с организацией и методологией аудиторской деятельности.

Прежде всего, теория аудита отстает от практики. По этой причине до сих пор нет целостной концепции развития аудиторской службы. Работы, посвященные проблемам аудита, малочисленны, многие их положения носят дискуссионный характер. Особо спорными остаются вопросы, связанные с определением аудитором нарушений законности и злоупотреблений, передачей материалов аудита в правоохранительные органы для принятия мер и др. Более того, без устойчивой законодательно-нормативной базы, регулирующей финансово-хозяйственную деятельность предприятий с разными формами собственности, эту категорию вопросов приходится относить к «трудно разрешаемым».

По нашему мнению, в основу концепции аудиторства по выявлению нарушений законности могла быть положена организация и методология ревизии по заданию правоохранительных органов и судебно-бухгалтерской экспертизы, финансово-экономическое содержание и правовой аспект которых достаточно определены.

Необходимость развития единого направления бухгалтерской экспертизы и аудиторства вызывается еще и тем, что в практику уже внедряется аудиторство, цель которого — проверка нарушений экономической дисциплины и исполнения законов.

Проверка законности, борьба со злоупотреблениями и преступлениями в экономике должны идти в двух направлениях: финансовыми органами (когда эти преступления создают угрозу интересам государства) и внутренними контрольными службами (когда действия отдельных лиц ставят под угрозу интересы предприятия и других его участников — бухгалтерская служба, общественный контроль и т. д.). Это направление аудиторства включает текущий (оперативный) контроль; планомерную ревизию; ревизию и проверку по заданию правоохранительных органов и судебную экспертизу.

Этот вид аудиторства наиболее трудоемок, так как требует изучения и исследования многих аспектов экспертизы. Он же занимается прогнозированием результатов законов и постановлений. Подобные работы аудиторско-консультационные фирмы выполняют во многих странах.

Аудит проводится на договорных (платных) партнерских взаимоотношениях с предприятиями-заказчиками.

Таким образом, основой аудиторства становится взаимная заинтересованность предприятий в лице их владельцев (акционеров), государства в лице налоговой службы и аудитора в обеспечении достоверности учета и отчетности. При этом аудитор руководствуется законодательством и собственными хозрасчетными интересами. Возможная конкуренция в аудиторском бизнесе способствует качественному проведению аудита, а также обеспечивает предприятиям выбор независимых квалифицированных аудиторов. А государство получает возможность контролировать достоверность финансовой отчетности и правильность налогообложения, не расходуя на это средства госбюджета.

Важен порядок проведения аудита. Аудитор или аудиторская служба обязаны проверить состояние бухгалтерского учета и внутрихозяйственного контроля, установить соответствие финансово-хозяйственных операций законодательству и достоверность отчетности. В соответствии с договором аудитор вправе оказать предприятию-заказчику различные услуги по анализу финансово-хозяйственной деятельности, дать консультации и рекомендации.

Таким образом, аудиторство экономической эффективности направлено на разработку альтернативных подходов, позволяющих улучшить деятельность отдельных предприятий и целых отраслей народного хозяйства. Оно включает аудиторство управления — глубокое изучение управленческих решений, их эффективности, а также анализ недостатков в работе предприятия и разработку предложений, направленных на выявление внутрихозяйственных резервов, ликвидацию потерь и непроизводительных расходов.

Однако аудит и другие формы внешнего финансового контроля (налоговой инспекции, бухгалтерской экспертизы и др.) не исключают внутрихозяйственный контроль. Ответственность за его организацию возлагается на собственников предприятий — государство, акционеров, арендаторов, кооператоров и т. д.

Внутрихозяйственный контроль в основном проводится бухгалтерской службой. Он тесно переплетается с внешним финансовым контролем, так как экономическая информация, содержащаяся в бухгалтерском учете и отчетности предприятий, служит главным источником данных для налоговых инспекций, экспертных учреждений, аудиторской службы и других органов.

Переход к рыночным отношениям сопровождается существенным сокращением круга показателей бухгалтерской отчетности. В этих условиях нужна цельная система информационного обеспечения — как управления, так и финансового контроля. Для этого следует использовать максимально приближенные к мировой практике принципы и правила ведения бухгалтерского учета и формирования показателей финансовой отчетности.

В условиях многообразных форм собственности потребность в аудиторских услугах значительно повышается. Положение усугубляется еще и тем, что в принимаемых законах правовые и экономические меры, определяющие переход экономики страны к рыночным отношениям, зачастую не согласованы. Это порождает новые формы нарушения законности и злоупотреблений в сфере экономики и способы их сокрытия, например путем вуалирования данных бухгалтерского учета.

Повысить действенность проверок, совершенствовать методы работы аудиторских фирм и экспертных учреждений помогут правовые гарантии независимости этих институтов от разных органов управления, а также законы, регулирующие их деятельность. Необходимо также разработать нормативную базу — аудиторские стандарты, определить квалификационные требования к аудиторам; подготовить квалифицированные кадры с выдачей им соответствующих сертификатов и лицензий на право ведения аудиторской деятельности; тщательно контролировать качество работы аудиторов, а также соблюдение ими этических норм (кодексов поведения).

НАШ «ЗОЛОТОЙ ФОНД»,

или несколько примеров интенсивной подготовки молодых руководителей в творческой школе генерального директора

Ю. Н. СЛАБЖЕНИН, ПО «Сибсельмаш», Новосибирск

УЧИСЬ ПЛАВАТЬ НА ГЛУБИНЕ

«В сущности, все в конечном счете сводится к одному — надо практиковаться, практиковаться и практиковаться...»

Дейл **КАРНЕГИ**

Новая техника требует и новых нестандартных подходов к управлению. Нужны смелые, прогрессивно мыслящие организаторы производства. Это и послужило толчком к созданию творческой школы генерального директора. В ее основе — широкое использование производства в качестве учебного полигона для подготовки молодых руководителей. Задача в том, чтобы вскрыть их внутренний потенциал и показать: «Смотрите, что вы можете». Как этого добиться? Собственно говоря, опыт пробуждения талантов на заводе уже имелся.

В НЭТИ на втором курсе учились два неплохих студента. Их заметил и взял в свою команду прекрасный инженер Р., от природы наделенный даром изобретателя и педагога. Ребятам дали автоматический манипулятор... Он был сделан в деталях, но не закончен. Молодые люди завершили работу и внедрили изделие. Вопреки той пагубной традиции, когда начинающих специалистов вынуждают разрабатывать и претворять в жизнь проект от начала и до конца, к чему они просто не готовы, — наши студенты воочию увидели плоды своего труда, почувствовали вкус к работе. В дальнейшем они резко отличались от своих коллег в отделе и быстро пошли в гору.

Конечно, технические проблемы не сравнишь с социальными. Но если мы говорим об изобретениях в первом случае, то почему их не может быть во втором?

Существуют творческие школы актеров и режиссеров, а вот чего-то подобного для руководителей предприятий пока вроде бы не встречалось. Но значит ли, что «этого не может быть, потому что не может быть никогда»? Генеральный директор фигурирует в названии школы не случайно. Первый человек на заводе берет обучение как бы под свой контроль. Сколько раз до создания школы начинающий управленец мог прийти к нему со своими про-

блемами? Раза два в год, не больше. А теперь они объединены одной целью, и молодой человек чувствует глубокую заинтересованность высшего руководства в своих достижениях. Кроме того, название заставляет примериться к планке, о которой раньше и мечтать-то не мог.

Набор в школу свободный. Ограничения только возрастные — до 30 лет, обязательно высшее образование, но и здесь бывают исключения. В особых случаях принимают и тех, кому «за тридцать» или кто уже на студенческой скамье почувствовал интерес к управленческой работе. Начинается все с рекламы. В институте повышения квалификации кадровых служб наш коллега рассказал, как после поездки на львовский завод «Конвейер» он решил организовать подготовку молодых руководителей у себя во Владивостоке. По объявлению пришел только один специалист...

Следует ли отсюда, что народ на этих предприятиях пассивен и ничем не интересуется? Ни в коем случае, просто даже в самой незатейливой информации надо приоткрыть некую даль... Приглашение в творческую школу молодых руководителей носит доверительный характер. Мы обещаем определить способности к управленческой деятельности, работу на штатных должностях под наблюдением опытных руководителей, гарантию роста деловых качеств и продвижения по службе. Другими словами, реклама зовет использовать свой «ход в игре» и позаботиться о будущем, а что может быть важнее этого?

Более 60% поступающих приходят в школу сами, но есть и другой путь. Однажды на совещании у заместителя генерального директора по кадрам начальник цеха высказал предположение, что самые талантливые просто не подают документы — стесняются, не видят смысла, не понимают своего призвания или еще по какой причине. Тогда решили вести дополнительный набор в школу, учитывая рекомендации руководителей подразделений. Как правило, это специалисты со стажем и с опытом работы на предприятии.

Однако никакие заслуги не берутся в расчет, если испытуемый не доказал свою пригодность к управленческой деятельности. Правильно организовать проверку еще в 1987 г. помогли сотрудники таллиннского хозрасчетного центра «Майор-консультант» Минлегпрома Эстонии. Они провели с кандидатами заочное тестирование, дали рекомендации по созданию экспертной комиссии из 5—6 наиболее авторитетных руководителей, которые «на глаз» определили, кто из молодых людей сможет в дальнейшем стать им хорошим помощником. Интересно, что экспертная комиссия и проверка с помощью тестов дали очень похожие результаты. Трехлетние наблюдения показали высокую достоверность оценок. Данные психодиагностики сохраняются в тайне. Иначе желающих может и не оказаться. Тем, кто недотягивает, советуют еще поработать над собой и ни в коем случае не терять надежды на благоприятный исход следующих экзаменов.

ЗДРАВСТВУЙТЕ, ДЕТИ! Я ВАШ ПОКРОВИТЕЛЬ

«Молодой руководитель — это, как правило, что-то хрупкое, беззащитное. Его нужно опекать, направлять на путь истинный... Окрепнет — тогда может самостоятельно двигаться вперед».

В. В. ГОСТЕНКО,
начальник инструментального производства, наставник

Первая заповедь учащихся гласит: «Забудьте семью, отдых, друзей. Отныне вас интересует только забота о своей карьере». Суровость требований не надо понимать слишком буквально. Она должна лишь побуждать к сосредоточенности и желанию обязательно достигнуть поставленной цели...

Наших коллег, занятых технической подготовкой кадров, при встречах больше всего интересует программа. Отсутствие последней почему-то производит удручающее впечатление. Но, если хорошенько разобраться, программы в подготовке специалистов решающей роли не играют, точно так же, как и лекции. Ну отчитают молодым да начинающим курс правовых и экономических знаний, а дальше что? Нагруженные солидным теоретическим багажом, они все равно остаются беспомощными в жизни. Поэтому суть нашего обучения, его альфа и омега — развитие самостоятельности. Вспомним еще раз Дейла Карнеги: «Чтобы чувствовать себя смелым, действуйте так, будто вы действительно смелы, напрягайте для этой цели всю свою волю, и приступ страха, по всей вероятности, сменится приливом мужества».

В школе всячески поддерживается желание «быть руководителем», делается все возможное, чтобы оно не оставляло учащихся ни на минуту. Очень помогает общение. Молодые ребята как бы заряжают друг друга энергией. Обретают контактность, раскованность, умение держать себя в коллективе. Возникает нечто вроде соревнования. Успехи соседа неплохо подстегивают, заставляют напрягаться изо всех сил. Сильным вдохновителем является группа наставников.

На заводе работал секретарем комитета комсомола Александр З. В судьбе своей не видел определенности, пока не наткнулся на объявление о наборе в творческую школу. Наставником у него стал зам. начальника производства. У них наладился полный контакт. Парень начал проявлять недюжинные способности, оказался прирожденным руководителем. Возглавил смену, участок, цех. Однажды на вопрос, как идут дела, он ответил, что скучно стало работать. Это тот случай, когда достигнутое положение не удовлетворяет и есть желание двигаться дальше...

Наставник не должен быть непосредственным начальником молодого специалиста. Ибо какой начальник позволит своему подопечному обойти себя? Он видит в нем соперника, старается подавить авторитетом, тормознуть. Создает условия повышенной труд-

ности, из которых как хочешь, так и выкарабкивайся. Последнее удается далеко не каждому.

У нас же наставник играет роль заинтересованного наблюдателя. Со своим подопечным он непосредственно по службе не соприкасается. Высокий пост позволяет держать под контролем и защищать молодого руководителя. А ему — вчерашнему студенту — очень нужны такие неформальные отношения со старшим товарищем. Обе стороны берут на себя обязательства и заключают договор. И больше никаких бумаг. На семинаре в обкоме партии подающий надежды функционер никак не мог взять в толк, как это в творческой школе обходятся без планов, методичек, конспектов и прочей атрибутики? Привыкли, что школа — это парта, лекции, посещаемость и успеваемость. А у нас бросают в самый водоворот заводских проблем. Одно утешение, что если уж придется очень туго, тебя поддержит «мохнатая рука» — по хорошо известной аналогии. Как это произошло с нашим учащимся из отдела гибких производственных систем. Он работал конструктором второй категории и занимался в школе. Теорию усваивал легко, а вот руководителем быть боялся. Уверял себя и окружающих, что испытывает больше склонности к кульману. Тогда ему сказали: «Костя, даем гарантию — с тобой ничего не случится, если засыплешься, мы тебя спасем». Заместитель директора обещал лично, что из любого кризиса пробующий свои силы выйдет без каких-либо моральных и материальных потерь. И Костя решился, пошел заместителем начальника цеха. С работой отлично справился, через некоторое время, когда организовался отдел маркетинга, пошел туда, сейчас брокер. Деловая жилка в нем все-таки была, хотя он и считал себя законченным технарем.

«Вытянув» очередного юнца, наставник имеет не только моральное удовлетворение, но и 10-процентную надбавку к месячному окладу. Однако он получит ее лишь в конце года и при условии, что его подопечный проявил деловые качества и добился каких-то результатов. Определяет это методический совет школы.

«Не боитесь, что ученик займет ваше место?» — спросили както зам. начальника заготовительного производства, исполнявшего обязанности наставника по отношению к начальнику цеха точного литья. «Если и займет, — ответил тот, — это будет часть моих достижений, а мне всегда работа найдется».

ВМЕСТЕ МЫ ВДВОЕ СИЛЬНЕЙ

«Нам было легче, чем другим. Мы были подготовлены лучше и выступали командой».

А. М. ШИПУНОВ,
учащийся школы, участник конкурса «Управление-90»

Годы учения не проходят даром, даже если не все сложилось так удачно, как того хотелось бы. В отделе главного сварщика работал конструктор, который собрался увольняться как раз, ког-

да образовалась школа. Плохие отношения в коллективе, маленькая зарплата, трое детей — все, казалось, толкало на скорейший уход с предприятия. А парень-то был толковый, Баумановское училище закончил. После поступления в школу его направили в отдел снабжения стажером заместителя начальника отдела. Однако через некоторое время совет наставников пришел к выводу, что на этом поприще у него ничего не получается. «Что будем делать?» — спросил тогда директор. Наставники оказались в нелегком положении. Неудавшегося снабженца перевели старшим мастером на особо сложный участок по сварке, и дело у него пошло! Трудно постичь внутренний мир молодого человека, создать благоприятные условия для роста его деловых качеств.

Интересовались ли вы, как представляет свое будущее специалист, пришедший на предприятие? И вообще, лежит ли в его деле карьерограмма? Это ведь очень просто — при поступлении на работу попросить заполнить вопросник, чтобы узнать оценку собственных возможностей. Считайте большой удачей, когда цели предприятия и молодого специалиста совпадают.

Наши слушатели приняли участие во всесоюзном конкурсе молодых руководителей «Управление-90». В числе устроителей — Бюро Совета Министров по машиностроению, Торговая палата и Общество Карла Дуйсберга (ФРГ). Хотелось проверить уровень подготовки, испытать свои силы и, конечно же, использовать шанс отправить специалистов (разумеется, если они победят) для дальнейшего обучения за рубежом. И двое из шести участвовавших там сибсельмашевцев действительно получили такую возможность. За счет общества Карла Дуйсберга они сейчас проходят стажировку в немецких фирмах, интересующих наше предприятие. Один из победителей конкурса недавно проявил завидную интуицию и расторопность. Привез на родной завод руководителей фирмы «Крона». Гостей из Германии привлекла идея создания совместного предприятия по производству рулонных прессподборщиков.

Вернувшись с конкурса, ребята приняли решение работать вместе. Они обратились к генеральному директору с предложением создать в объединении отдел маркетинга. Время подтвердило правильность выбора. Конверсия заставляла ориентироваться на мирную продукцию, выгодную и предприятию, и народному хозяйству. Отдел занялся изучением рынка, поиском новых потребителей, наметил перспективы дальнейшего развития предприятия и добился согласия на финансирование со стороны вышестоящих и заинтересованных организаций, таких, как Агропром РСФСР, ассоциация «Сибирский хлеб» и др. И дальше, по мере развития, туда приходили учащиеся творческой школы. На предприятии складывается своеобразная команда руководителей. Они молоды, объединены общей идеей и, самое главное, сохраняют дружеские отношения и помогают друг другу на производстве. Творческая

школа — это определенный образ жизни молодежного коллектива. Поэтому так часто слышишь от учащихся: «Скоро ли мы соберемся вновь?»

АЗАРТНЫХ ПРОСИМ НЕ БЕСПОКОИТЬСЯ

«Я стал относиться к себе критично, стараюсь более терпеливо слушать мнение другого, даже если с ним не согласен. Больше думаю, как мне его переубедить».

К. И. БАЙБУЗА,
учащийся школы, ведущий специалист отдела маркетинга

Кандидат психологических наук С. А. Ширяев, вложивший много сил в становление и развитие нашей школы, сравнивает ее с институтом резерва одного из новосибирских предприятий. Там после двухгодичного обучения по усиленной программе молодым специалистам выдали удостоверения и включили в списки на замену основного состава. Однако продвижения не получилось. Многие уволились. Непродуманным оказался сам процесс перехода на более высокую должность. Возникло своеобразное противопоставление «обученных» «необученным», стали нарастать напряженность и взаимная неприязнь.

— Мы что, все эти премудрости одолели, чтобы опять на рядовых должностях сидеть? — возмущались первые.

— Тут вкалываешь, вкалываешь, — не оставались в долгу их противники, — а приходит невесть кто и начинает под нас «колотиться». Они, видите ли, должны расти!..

А между тем разногласия легко преодолимы, если изменить сам подход к делу. В нашей школе, например, учеба не оторвана от производства. Нет деления на «чистых» и «нечистых». Выпускники творческой школы работают бок о бок со старыми кадрами и органически вписываются в заводскую структуру. Кроме того, творческая школа позволяет сформировать резерв для всего предприятия. В расчет прежде всего берется замена слабых звеньев управления.

Организаторов школы часто спрашивают: не создают ли они особые тепличные условия для своих выпускников? Что ответить на это? Александр З., о котором уже шла речь, работал, особенно на первых порах обучения, до десяти вечера и дольше. Остальные поступают примерно так же. Ребята предложили проводить занятия в субботу и тратят на них теперь свое личное время, окончательно перечеркнув тем самым разговоры о том, что учеба — это лазейка, уход от трудностей. И если уж зашла речь об условиях, то надо смотреть не на то, насколько они тепличные, а насколько они игровые. В Японии молодые специалисты постоянно что-то заучивают, хором повторяют, даже на улице. Ведь в игре интереснее и легче постичь любую модель поведения.

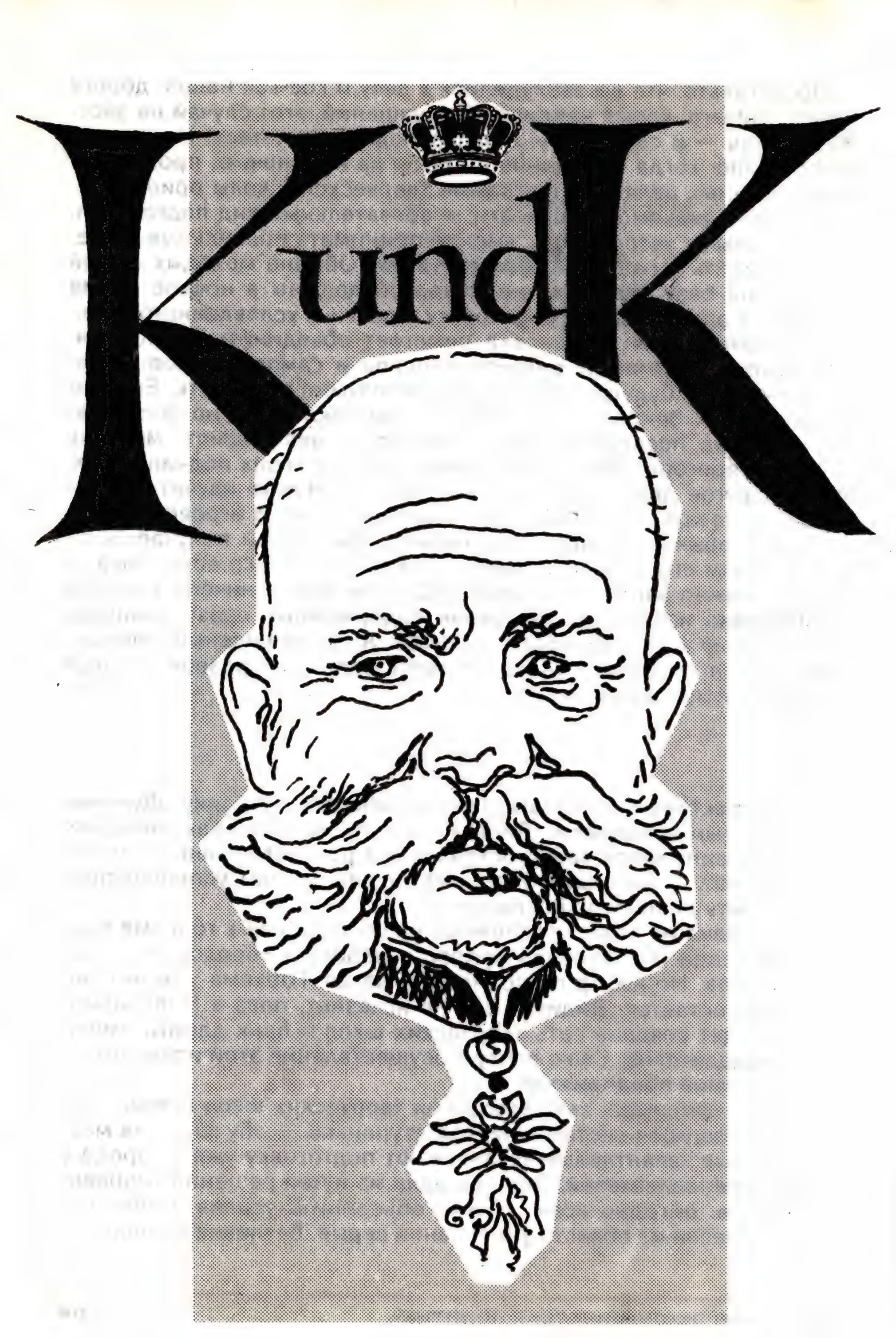
Представьте, что вы заблудились в лесу и кое-как нашли дорогу домой. Ничего, кроме неприятных ощущений, этот случай не даст. Выбрались — и слава богу. Больше сюда не сунетесь. Но совсем другое дело, когда блуждание по лесу, да еще ночью, проводят в определенных целях. В программе творческой школы ориентирование на незнакомой местности — обязательный вид подготовки. Оно развивает уверенность, умение принимать правильные решения, находить выход из любой ситуации. Обычно молодых людей завозят на базу отдыха и они с картой должны в ночное время пройти по определенному маршруту и достичь условленного пункта. Экстремальная обстановка помогает объединить разрозненную группу в команду, выявить лидеров и самое главное — узнать, умеют ли будущие руководители разумно рисковать. Если ты не рискуешь, боишься, то ничего не заработаешь, но если ставишь все на последнюю карту, значит — авантюрист, можешь запросто прогореть и пустить по миру себя и своих подчиненных. И то и другое для руководителя — гибель. Нужно научиться, балансируя по краю, не преступать опасную черту. В игровом маршруте есть обычные и призовые пункты. За первый получаешь 20 очков, найти его не очень сложно. Но где-то далеко есть точка, и вот там можно заработать сразу 100 очков или — ничего. На этом и построено испытание. Не очень выдержанный сразу двинется ловить удачу и выдаст себя с головой. А более сильный пройдет сначала все обычные пункты, создаст солидный резерв и тогда уже будет испытывать судьбу...

* * *

В перспективе предполагается разработать методику обучения под условным названием «Директор второй смены». Как известно, в эту половину суток завод остается без руководителей, но цехи-то работают. С помощью учащихся школы можно успешно продублировать дневное управление.

Во времена не столь отдаленные на совещаниях в горкоме партии без конца муссировали вопрос о наборе в городскую школу менеджеров. Но набор постоянно срывался. Горкома уже нет, но проблема остается. Видимо, она не исчезнет, пока в Новосибирске не будет создана сеть творческих школ и банк данных молодых руководителей. Свою лепту в осуществление этой идеи готово внести и наше предприятие.

Можно, например, сеть заводских творческих школ превратить в развивающуюся систему: первая ступенька — обучение на местах, а самые талантливые заканчивают подготовку уже в городе у лучших преподавателей. Это, как один из путей решения кадрового вопроса, выгодно всем. Нужно объединить усилия, чтобы навсегда исчезли из области управления серые, безликие личности.


K und K

АВСТРО-ВЕНГРИЯ. Последняя перестройка

А. В. СОБОЛЕВСКИЙ,
Новосибирск

Империи можно уподобить эффектным шрамам на лице истории. Империи оставляют след не только в экономических отношениях и структурах, не только в политических традициях. Имперское наследие довлеет над массовым сознанием. В нем создается устойчивый образ Империи. Насколько он верен? Настолько же, вероятно, насколько любое обыденное представление о жизни соотносимо с реальностью.

Австро-Венгерская империя, существовавшая с 1867 по 1918 г., отличалась рядом специфических черт. Первая из них — отсутствие заморских владений. Все земли Австро-Венгрии совмещались на обширной единой территории в центре и на востоке Европы. Взаимоотношения Габсбургов с территориями в разное время складывались по-разному: от прямой аннексии до «союзнических» договоров.

Вторая особенность — многонациональный характер государственного устройства. Австро-Венгрия причудливо совместила признаки централизованного и федеративного государства. И третья черта, которую хотелось бы сразу отметить, — это центробежный характер развития национальных территорий, что проявилось при стремительном распаде Австро-Венгрии в 1918 г.

Империи прекращали свое существование по-разному: происходило ли это только в форме постепенного сокращения границ до размеров государства-метрополии (как в Британии, Франции, Испании), или сопровождалось переделом самой метрополии и изменением ее государственного устройства (Россия, Германия). Территории, составлявшие значительную часть Австро-Венгрии, развивались таким образом, что в критическое время были уже полностью готовы к отделению в государства, независимые во всех отношениях.

Как же возникла эта готовность к реальному суверенитету?

«K. und K.» — КОРОНОВАНИЕ КОМПРОМИССА

Катаклизмы 1848 г. поставили точку на дальнейшем существовании Австрийской империи как централизованной абсолютной монархии. Обновление революционным образом не состоялось, но и реставрация обреченных порядков была немыслима: хотя бы потому, что от них отвернулись практически все значимые социальные слои, включая и самые верхние в пирамиде империи. Не случайно, что в 1848 году дом Ротшильдов, отказав в кредитах канцлеру Меттерниху, несколько недель спустя добровольно субсидировал революционные студенческие корпорации Вены.

Политическая реформа проходила через три этапа постепенного движения абсолютной монархии к конституционной. Этот процесс двигался неторопливо, рывки к демократизации сменялись месяцами бесплодных парламентских дебатов. Процесс ускорило сокрушительное поражение Австрии в войне с бисмарковской Пруссией в 1866 г. Тогда Франц Иосиф и его ближайшее окружение встали на точку зрения, предложенную новым государственным министром

Бейстом: основой для прочной государственной системы должен стать компромисс между наиболее значимыми группами населения. Национальная окраска внутриимперских конфликтов подталкивала к тому, что этими группами станут две народности: немцы («австрийцы») и венгры. И хотя они, взятые вместе, составляли лишь около трети населения империи, немцы и венгры были самыми многочисленными этническими общностями.

17 февраля 1867 г. была восстановлена венгерская конституция, существовавшая до 1848 г. Венгрия получила право образования ответственного национального правительства. 21 декабря того же года рейхсрат одобрил «Аусгляйх» — соглашение «между королем и венгерской нацией». Австрия превратилась в дуалистическую монархию, состоящую из двух государств. Первое — собственно Австрия вместе с Чехией, Моравией, Силезией, Гарцем, Истрией, Триестом, Далмацией, Буковиной, Галицией и Крайной, получивших общее название Цислейтании. Второе — Венгрия с Трансильванией, Фиуме и Хорвато-Славонией, образовавшие Транслейтанию. Впрочем, эти «...лейтании» были чисто формальными наименованиями.

Император Австрии одновременно становился королем «самостоятельной» Венгрии, королем-кайзером, верховным правителем обеих частей государства, все единые институты которого получили наименование «Keiserlich und Königlich» (сокращенно «K. und K.») — королевско-императорских. В империи учреждались три общих для всех частей министерства — военное, финансов и иностранных дел, а все венгерские дела решались венгерским правительством. Государственные расходы были поделены между Австрией и Венгрией в соотношении 70:30 и в течение 10 лет объединенная комиссия должна была наблюдать за правильным распределением расходов, откуда и возникло название «аусгляйх» (от нем. ausgleich — распределять, выравнивать). По мнению В. И. Ленина, с 1867 г. в Австрии «...упрочились основы политической свободы и конституционного строя». Сам такой процесс и сегодня представляется благотворным для любой социально-исторической обстановки в русле общечеловеческого тяготения к свободе. Но что это дало конкретному государству?

Аусгляйх должен был разрешить основную проблему политического функционирования империи — проблему формы сосуществования национальных территорий, оптимальной для общих целей и интересов. Но многократно отредактированный компромисс привел к вырождению идеи. Австрия и Венгрия сосуществовали в парадоксальном виде — два независимых государства вместе с тем составляли одно, раздваивавшееся внутри себя, но выступавшее как единое целое на внешнеполитической арене. Понятно, что территориальная самостоятельность Венгрии тоже была неполной: в состав Транслейтании попали как бы в нагрузку невенгерские территории.

Руководство двуединого государства еще на стадиях его формирования выработало своеобразный стиль управления, осмыслить который было непросто даже самым прозорливым современникам. Во многом этот стиль определяла фигура первого руководителя страны, совместившего два верховных государственных поста, — короля-императора.

Франц Иосиф правил с 1848 г. до самой своей смерти в 1916-м. Мы помним его карикатурным старым маразматиком времен первой мировой. Но в начале своего правления Франц Иосиф выглядел симпатичным полноватым молодым мужчиной. Это был даже чем-то привлекательный политический лидер — хотя бы

тем, что его решения никогда не отличались однообразием. Разуверившись в том или ином варианте, Франц Иосиф всегда был готов к повороту на 180 градусов.

Для личности Франца Иосифа была характерна вера в благодетельную силу радикальной реформы, способной изменить всю жизнь страны. «Он поручал, — пишет австрийский историк Е. Пристер, — одному или нескольким министрам, которые казались ему способными или надежными, молниеносно, порой за одну ночь, подготовить такие изменения, которые могли бы «все привести в порядок». Когда наступало разочарование, император собирал следующую группу разработчиков реформы и требовал нового «мозгового штурма»: так готовились все конституционные проекты.

Естественно, что каждая «команда», даже если включала в себя таких способных политиков, как Бейст или граф Стадион, отражала интересы и воззрения весьма ограниченной группы и не могла сформулировать оптимального решения. Император тасовал «команды», кабинеты, комиссии. На нижних эшелонах власти тоже следовали примеру решительного монарха. Ротация кадров вместо оживления привела к параличу в политической жизни: ни одна группа, ни одна из образовавшихся к тому времени политических партий не чувствовала себя действительной силой, даже если находилась у власти.

И партии, и министры, и полководцы потеряли всякий вес, а также чувство ответственности в условиях отсутствия гарантий против непредсказуемости перемен.

Образ некомпетентного и апатичного «K. und K.» чиновника не оставлял равнодушными писателей и карикатуристов. Но опереточность политической жизни в империи была запрограммирована как лежащим в ее основе формальным компромиссом, так и стилем руководства, заданным первым лицом государства. Именно Франца Иосифа с его «жонглированием мнимой конституционностью и мнимым парламентаризмом» Е. Пристер назвала ответственным за нараставшую апатию.

СТРАНА, КОТОРОЙ БОГ ОТКАЗАЛ В КРЕДИТЕ

Экономический рост Австро-Венгрии в конце XIX — начале XX столетия был стабильным и неярким. Без впечатляющих бросков, без стремительных прорывов в той или иной отрасли страна наращивала ресурсы относительно развитого капиталистического производства, ставшего затем базой для его монополизации.

К концу 1870-х годов Австро-Венгрию по современной терминологии можно было назвать среднеразвитой аграрно-индустриальной страной, о чем говорит и такая структура населения:

Сельское и лесное хозяйство	11000000 занятых
Горная промышленность	200000
Прочие отрасли промышленности	2100000
Торговля	350000
Государственные служащие	1000000

Первое, что бросается в глаза, — это непомерно разросшийся слой бюрократии: чиновников в империи почти вдвое больше, чем рабочих, да и на каждый десяток крестьян приходится по одному государственному служащему. Государственный аппарат, стремившийся контролировать все сферы жизни, требовал людей для отправления всевозможных обязанностей, гарантируя им относительно обеспеченное существование, карьеру. Кроме того, такая «служба» освобождала штатских от призыва в армию.

В Австро-Венгрии происходили в принципе те же экономические процессы, что и в других развитых европейских странах, — концентрация производства и капитала, рост занятых в различных отраслях промышленности и инвестиций в них. По некоторым валовым показателям империя еще в середине 1860-х годов обогнала Англию и Францию — например, по выплавке стали.

Но при всех амбициях Вены, при всем стремлении императорского двора добиться безусловной экономической (а значит, и военной) мощи, сравнимой с мировыми державами, эта задача не могла быть выполнена. Тысячи средних и малых позиций, по которым страна отставала от великих держав, безусловно перевешивали те несколько эффектных цифр, с помощью которых империю можно было бы представить как развитую страну первого эшелона. Картину усугубляло отставание технологической культуры, которое не поддается статистическим оценкам. По описаниям современников, в первом десятилетии XX века в Австро-Венгрии «наряду с успехами техники существуют еще ручные ткачи, получающие по 1,5—3 гульдена в неделю»; существуют в массовом масштабе крайне отсталые сельские хозяева, эксплуатирующие полунищих батраков; существуют сотни сверхмалых промышленных предприятий с допотопной технологией...

Это положение консервируется на десятилетия. Среди многих причин этого выделяется ориентация экономики на самообеспечение. В Австро-Венгрии потребление в основном покрывалось продукцией отечественного производства, пусть даже уступавшей по качеству зарубежной. При этом торговля между внутриимперскими территориями получила запоздалый, но очень сильный толчок: в 1850 г. были ликвидированы все внутренние таможенные ограничения, и производители из разных частей Австро-Венгрии принялись в первую очередь осваивать обширные и перспективные рынки Цис- и Транслейтании.

Интересные сведения приводятся М. Блоком. В середине 1860-х годов годовая выработка австрийской стали составляла 8,8 млн пудов, или 140800 т: по этому показателю Англия, между прочим, уступала вшестеро! Но при этом импорт стали в Австрию (в 1863 г., когда велись подсчеты, она еще называлась по-старому) составил всего 767,2 т, а вывоз за рубеж — 2900 т. Так же обстояло дело и с железом (чугуном): Австрия выплавляла в год 264,5 тыс. т, импортировала 20 тыс., экспортировала — 42,5 тыс. Как видно из этих цифр, черная металлургия работала практически только на внутренний рынок и вполне покрывала его потребности.

Отягощение экономики столь пестрым набором тормозящих факторов не могло не сказаться и на социальном развитии. Уровень жизни в Австро-Венгрии наблюдатели описывали как сравнительно низкий; социальная же дифференциация, напротив, бросалась в глаза. Вена была признанным европейским рекордсменом по количеству бездомных — в 1906 г. в венских ночлежках ночевало 6 процентов населения блистательной столицы. И в то же время уровень жизни в Вене резко контрастировал с бедностью провинциальных городов. Если в столице рабочий-пищевик получал, к примеру, 4 гульдена в день, то в Брно — 2,67, в Аграме (Загребе) — 2,50, а в Лемберге (Львове) — 1,96, тогда как цены на многие продукты питания в Вене были ниже, чем в «глубинке», а возможности потребления — намного благоприятнее.

Привилегированное положение столицы еще более подтверждает «негативная статистика». Если в Вене в 1903 г. детская смертность составляла 168 человек (на 1000 детей до 5 лет), то в Буда-

пеште — 194, а в Триесте — 192. Вероятно, даже адриатический климат не компенсировал благ, которые дарует положение столичного города...

«Страна, которой бог отказал в кредите», — так назвал Австро-Венгрию Р. Музиль, говоря о «кредите производительности»: «Эпохи и империи рушатся не иначе, чем коммерческие предприятия, когда теряют кредит». Даже поверхностный обзор хозяйственной жизни Австро-Венгрии оставляет впечатление относительно организованной, но самодостаточной, а поэтому — медлительно развивающейся и негибкой структуры.

Но у сторонников хозяйственной системы, отблокированной от мирового рынка и неспособной обеспечивать пропорциональный рост качества жизни населения, подобно козырной карте, всегда имелся аргумент: именно такой экономический порядок гарантирует наивысшую обороноспособность...

ДОБЛЕСТНЫЕ ВООРУЖЕННЫЕ СИЛЫ

Российская, а затем и советская литературная традиция представляла австро-венгерскую армию объектом насмешек — слабой, управляемой полководцами-идиотами. Армию, самим провидением предназначенную для того, чтобы подводить союзников или терпеть разгром от противников. Верен ли этот образ? Отнюдь. Вот одна из характеристик: «По качеству своей организации, по практическому опыту и подготовке офицерского состава и по своей маневренности австрийская армия намного превосходит британскую... Специальные части, штабы и инженерные войска превосходны, о чем свидетельствуют прекрасные карты». Автор отзыва — Карл Маркс, написавший в 1855 г. солидный обзор «Армии Европы».

Маркс отмечал, что имперская армия после событий 1848—1849 гг. «подверглась коренной перестройке и теперь гораздо боеспособнее, чем раньше». Армия была определенным образом демократизирована. Срок службы призванных под знамена рекрутов (в мирное время) сократился до восьми лет, изменилась структура вооруженных сил, до офицерских должностей стали в массовом порядке допускаться венгры, чехи, представители других национальностей империи. Обновленная армия даже перед лицом более мощного противника — Пруссии — в 1866 г. смогла добиться нескольких «ненужных побед» и на протяжении конца XIX—начала XX века оставалась серьезным фактором устрашения на европейском континенте.

Это восприятие вооруженных сил европейской общественностью оказывало почти наркотическое влияние на венский кабинет и двор.

Армия стала питательной средой империалистических амбиций, чему немало способствовала личность наследника престола эрцгерцога Франца Фердинанда — экспансиониста, с уст которого не сходили термины «сфера влияния», «проникновение», «нажим» и т. д. Франц Фердинанд был горячим сторонником дальнейшего укрепления вооруженных сил, введения в их состав мощного флота, способного сделать Австро-Венгрию владычицей Средиземного моря и стратегических путей на Восток. При этом наследник нередко принимал желаемое за действительное, и демонстрация одного аэроплана производила на него впечатление большее, чем крупные маневры.

От эрцгерцога и его окружения исходила атмосфера преклонения перед военными, уверенности в мощи имперской армии и флота, которую развивала пропагандистская машина, создавшая в массовом сознании своеобразную ми-

фологию героического пути австро-венгерской армии. Эта мифологическая традиция, искусно обходя бесславные эпизоды, концентрировала внимание подрастающего поколения на нескольких эффектных победах, на действительно незаурядных фигурах принца Евгения, генерала Радецкого, адмирала Тегетгофа... Такие представления об армии порождали в Вене абсолютно иллюзорную уверенность в том, что в случае большой войны она сможет вести успешные действия на два фронта — например, одновременно против сопредельных России и Италии, потенциальных противников империи.

Однако у этой силы были два качества, предопределившие ее закономерную деградацию к началу первой мировой войны. Первое — это экстенсивное развитие вооруженных сил, наращивание численности войск и затрат на их содержание без подобающего технического перевооружения и без обновления военной доктрины, стратегического и тактического мышления. Всеобщая воинская повинность позволяла в 1855 г. содержать 522 тыс. солдат, в 1863 — 632 тыс. В это время сухопутные силы Австро-Венгрии были самыми многочисленными на европейском континенте и уступали только царской России, державшей в Европе 868 тыс. солдат, что было связано с подавлением восстания в Польше. В последующие годы численность имперских вооруженных сил также возрастала...

Уже на рубеже веков австрийский генштаб придерживался «классического» видения современной войны — с пешими передвижениями войск, обороной и осадой крепостей, с эффектными ударами кавалерии и одинокими аэропланами-разведчиками, парящими над позициями противника.

Второе качество австро-венгерских вооруженных сил, сыгравшее роковую роль в их судьбе и в судьбе всей империи, — это многонациональность, имевшая две основные формы: воинские формирования смешанного состава и формирования, составленные по национальному признаку. Сохраняя традиционную для себя непоследовательность, руководство империи отдавало предпочтение то первой, то второй форме: все зависело лишь от того, какую из них очередная министерская «команда» считала более надежной. Но половинчатая «недорешенность» национального вопроса в Австро-Венгрии одинаково снижала боеспособность войск в обоих случаях. Карл Маркс со свойственной ему прозорливостью предупреждал об этой опасности за 60 лет до Брусиловского прорыва: «Многонациональный состав армии представляет собой серьезное зло... Именно в этом и заключается слабая сторона австрийской армии. Никто не может сказать, в какой степени и как долго она будет сохранять свое единство и сколько полков в определенный момент покинет ее, чтобы начать борьбу против своих бывших товарищей по оружию. В этой армии представлены шесть различных национальностей и две-три религии; что касается взаимопонимания, которое ее сплачивает, то на смену ему неизбежно должны прийти столкновения — в такое время, как наше, когда народы страстно желают свободно использовать свои силы».

РАДИАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ДУХА

Сказать, что «специфика Австро-Венгрии состояла в многонациональности», — значит, произнести трюизм о лошади, кушающей овес. Однако банальность скрывает в себе вопрос: почему «лоскутная империя», испокон веку кроившая себя как целостность разноплеменных территорий, выстояла в не-

простых исторических катаклизмах наполеоновской эры, пережила бурю 1848—1849 гг., выдержала железный натиск Бисмарка — и затем, в 1918 г., в считанные дни распалась на отдельные национальные (и опять же многонациональные!) государства?

Конечно, можно вспомнить об исторической ситуации 1918 г., когда империя была окончательно истощена мировой войной, в которой потерпела несколько поражений стратегического уровня. Но в военной истории Австро-Венгрии были и более критические ситуации — например, в начале 1848 г. императорская армия вообще не контролировала ситуацию в стране, а в 1866 г. пруссаки, разгромив австрийцев при Садовой, маршировали прямо на Вену... «Нужда и бедствия народных масс», приведшие к взрыву? Но как бы ни была привлекательна каноническая формулировка, ее содержание все-таки релятивно. И если венский рабочий в 1918 г. жил хуже, чем в 1848-м, то это не обязательно относится к венгерскому овцеводу или виноградарю с Адриатического побережья...

Конечно, можно было бы продолжить перечисление гипотез, отметая одну за другой. Но хочется сразу же обратить внимание читателя на одну черту национального движения «неавстрийского» населения империи, которая разделяет это движение на два основных этапа. Причем их граница проходит как раз по интересующему нас историческому водоразделу — моменту создания двуединой парламентской монархии.

До «аусгляйха» национально-освободительное движение на территориях Австро-Венгрии иногда обретало масштаб массовых выступлений, в которые втягивались большие, иногда неплохо организованные силы крестьянства, мелкой буржуазии, рабочих и ремесленников, студенчества. В это время национальная интеллигенция неавстрийских территорий переживала начальный период возрождения. Миссией заметных, но одиноких деятелей национальной культуры — Шафарика, Петефи, Мицкевича и других — был лишь призыв к реставрации исторической памяти и национального самосознания.

Эти призывы упали на благодатную почву. На место одиноких титанов национального духа встали его прорабы: издатели и журналисты, провинциальные учителя и проповедники, офицеры и чиновники. Окончательно сформировавшись во второй половине XIX столетия, интеллигенция национальных окраин не только приняла эстафету освободительного духа, но, сама становясь массовой социальной группой, нашла средства, которые понесли этот дух свободолюбия и национальной «самости» в широкие массы.

Первым средством была «борьба за язык» — за национальный язык преподавания в школах, университетах, за национальный язык литературы и периодики, за права национальных языков в официальных документах и армии. Субъектами этой борьбы стали культурно-просветительские общества: «Национальная лига» (Итальянские земли), «Общество Кирилла и Мефодия» (Хорватия), «Матица словенска» (Словения), «Матице школьска» (Чешские земли), «Общество Василия Великого» (Угорская Русь), «Народни Дом» (Галиция).

Наиболее последовательную, жесткую и массовую «борьбу за язык» вела чешская интеллигенция: «Матице школьска» была не только просветителем и издателем, но и основателем национальных школ в тех поселениях, где имперская администрация не давала возможности преподавания на чешском или преследовала учителей-чехов и словаков. В 1880 г. Вена была вынуждена на Чешских землях установить равнопра-

вие немецкого и чешского языка в официальных учреждениях — чиновникам предписывалось устно и письменно отвечать гражданам «на языке обращения». Годом позже Пражский университет был разделен на два — немецкий и чешский. Наконец, в 1897 г. Франц Иосиф подписал «языковые указы», окончательно уравнявшие в правах немецкий и чешский языки.

Вторым методом противостояния было движение славянской интеллигенции за установление постоянных культурных связей, вылившееся в Первый славянский съезд в Праге в 1908 г. Идеология славянского единства распространялась практически всеми периодическими изданиями, выходившими в конце столетия на славянских языках (которые, как можно легко догадаться, то запрещались, то вновь открывались вослед лавированию центрального правительства).

Наконец, на некоторых национальных территориях стали создаваться массовые молодежные организации — такие, как чешская военно-спортивная федерация «Сокол», насчитывавшая в 1910 г. более 100 тыс. юношей и девушек. «Сокольские слеты» всегда превращались в националистические митинги, к которым власти проявляли вынужденную лояльность.

Все эти формы возрождения национального самосознания находили яркое отражение в культуре. Чешская, венгерская, словацкая музыка, живопись, графика, поэзия тех десятилетий были наполнены мотивами постоянных апелляций либо к народному началу, либо к историческим эпизодам самостоятельного существования народов. Вспомним «Славянскую эпопею» чешского художника Альфонса Мухи: трагические эпизоды иноземных вторжений и владычеств контрастируют с иллюстрациями самостоятельных периодов развития, изображенных как цепь побед и фольклорных празднеств. Те же мотивы пронизывают работы Михая Мункачи, Миколаша Аллеша, Йозефа Манеса, Макса Швабинского, Михая Зичи: «Мы» — богатыри, пахари, народные красавицы, гусары и витязи; «они» — мучители, насильники, инквизиторы, палачи. Два образа жизни: «мы сами» — значит, цветущие сады и нивы, пляски под священным дубом и подвиги богатырских ратей; «мы под ярмом» — сцены насилия, бедствий, плачущие дети и одинокие могилы у дорог...

В результате стихийное тяготение к независимости сменилось полноценным, многокрасочным национальным мироощущением. В нем теперь было место и историческим легендам, и роковым трагедиям, героям и мученикам и, конечно же, образу врага — служителя централизованного имперского государства. Массовое, но смутное свободолюбие повстанца 1848 г. («Встань, мадьяр, зовет Отчизна, выбирай, пока не поздно, или быть рабом до смерти, или жить на вольной воле!» — Петефи) сменилось полноценным гражданским самосознанием, которому не хватало лишь одного — реализации в суверенном национальном государстве. Отчетливо сформулировал это Томаш Масарик в 1907 г.: «Каждый здравомыслящий чех понимает, что мы должны добиваться своей политической самостоятельности... Для этого мы имеем не только естественное, национальное и культурное право, но также и историческое». Большинство подданных Австро-Венгерской монархии в канун первой мировой войны были уже сформировавшимися гражданами суверенных национальных государств.

Вызывал ли этот процесс тревогу в Вене? Отнюдь. Франц Иосиф, его двор и его правительства независимо от «жесткости» или «мягкости» курса взирали на излучение национального духа с глубо-

кой уверенностью в том, что никакие процессы в умах подданных не в силах справиться с действующим правопорядком.

В 1896 г. император приехал в Будапешт, где происходили помпезнейшие торжества — «тысячелетие Венгерского королевства» (это была чисто условная дата, приуроченная к приблизительному 1000-летию вторжения в Европу с востока орд кочевых мадьярских племен). Верноподданный депутат парламента Дидье Силяги (сам венгр) обратился к монарху с речью, подчеркивавшей «сохраняющую силу единства государства и народа». В ответном выступлении Франц Иосиф подчеркнул «европейскую необходимость» двуединой монархии и стремление передать ее «ненарушенной» своим династическим преемникам.

Даже компетентные «вражеские» исследователи периода первой мировой войны не пророчили Австро-Венгрии разложения на национальные государства. Харьковский профессор А. Л. Погодин в книге «Славянский мир» писал: «...Австро-Венгрия далека от гибели и разложения. Наметилось столь прочное единение Венгрии, Австрии и Чехии, что судьбы этих государств оказались тесно связаны между собой. Политическое и географическое объединение этих земель диктовалось с такой же настойчивостью, с какой Польша и Москва протягивали руки к Литве и с какой литовские князья шли на завоевание русских или польских земель. О такие крепкие исторические образования разбивались волны временных политических бурь».

Нет смысла венчать эту цитату ироническим моралитэ, ибо увлечение объективистскими «историко-географическими» и «правовыми» аргументами пережило и Франца Иосифа, и профессора Погодина...

ВМЕСТО ЭПИЛОГА: ПОД ТРЕХЦВЕТНЫМИ ФЛАГАМИ

Конец первой мировой войны изменил политическую карту Европы. На месте амебообразного желтого пятна Австро-Венгрии появились красочные лоскутки самостоятельных восточноевропейских государств.

Ни Югославия, ни Венгрия, ни даже Чехословакия не смогли в 1920-х годах стать по-настоящему авторитетными европейскими государствами, сравнимыми по экономическому и политическому потенциалу со Швецией, Нидерландами, Швейцарией. Новые государства с первых месяцев своего существования стали элементом внешней политики мировых держав, озабоченных появлением Советской России, а затем — СССР.

Чехословакия выделена словом «даже», потому что к 1913 г. на Чешских землях сосредоточилось до 3/4 всего промышленного производства Австро-Венгрии: по ряду статистических показателей ЧСР в начале 20-х годов входила в число «мировой десятки». Однако Чехословакия смогла стать лишь «старшей среди младших» — занять лидирующее положение в так называемой Малой Антанте, созданной в 1920 г. на основе договоров с Югославией и Румынией. Малая Антанта, в свою очередь, тоже разрывалась «на два фронта» — с одной стороны, обеспечивала «санитарный кордон» от советского влияния на Западную Европу, с другой стороны — противостояла реваншистским великогерманским и великовенгерским тенденциям «у себя дома», в Восточной Европе.

И Чехословакия, и (правда, в меньшей степени) Венгрия находились в 1920—1930-х годах в парадоксальном положении: их хозяйственный и военный потенциал намного превосходил весьма скромные внешнеполитические позиции. Более того — по мере нараста-

ния экономических показателей быстро снижались внешнеполитические притязания этих стран. И накануне второй мировой войны Венгрия стала одним из малых сателлитов Третьего рейха, а Чехословакия, с ее современной тяжелой промышленностью, включавшей турбо- и танкостроение, с ее развитыми военно-воздушными силами и вековым антигерманизмом — вообще потеряла независимость, волею (точнее, безволием) своих руководителей оказавшись в мясорубке «аншлюса».

Может быть, виной тому рост благосостояния? Ведь начиная с легендарного Сибариса история знает примеры военно-политической и нравственной деградации сообществ, оптимизировавших потребление... Но экономику послеимперских государств Восточной Европы нельзя было назвать процветавшей. Для Венгрии и Югославии было характерно медлительное и болезненное срастание с европейским рынком в силу сложившейся самодостаточности внутриимперских торговых связей. Чехословакия, наоборот, пошла по пути ускоренной интеграции капитала с европейским, в первую очередь французским. И мировой экономический кризис, начавшийся в 1929 г., больно ударил по этой стране с относительно низким уровнем жизни, выразившись в долговременной массовой безработице, тотальном банкротстве крестьянских хозяйств и банков. В горных областях Словакии и Западной Украины голод приводил к смерти тысяч крестьянских семей.

Поэтому пасхальное «единство возрожденной нации» не состоялось ни в одном из самостоятельных государств, вышедших из лона Империи. Насколько несбыточным был идеал единства народов под черно-желтым знаменем Габсбургов, настолько же иррациональной оказалась модель экономического и культурного процветания под трехцветными национальными флагами малых государств. Деформация замкнутого рынка Империи не компенсировалась новыми транснациональными связями; ресурсы малых государств оказались диспропорционально разорванными и не связанными новыми структурами.

С первых лет существования страны Малой Антанты и Венгрия стали ареной острейших классовых столкновений. Воодушевляющий пример советской республики в считанные месяцы стал для европейских рабочих привлекательнее националистических идеалов. В трагически неравных условиях сражались и гибли Венгерская и Словацкая советские республики 1919—1920 г. Затем, в годы Великого Кризиса, по странам Восточной Европы прокатилась новая волна социальных возмущений... Нет смысла повторять фразы из десятков исторических трудов о становлении и развитии коммунистических партий большевистского направления в этих странах — это очевидное свидетельство единой тенденции развития.

Идеал мирного благополучия национальных республик, приправленный венгерской гордостью или славянским братством, оказался несостоятельным. Чешские горожане 20-х годов больше походили на саламандр из утопии Чапека, чем на горделивых язычников с картин Манеса. Будущее, призванное к жизни панславистскими или великомадьярскими заклинаниями, показало свое настоящее лицо.

Наверное, это одно из свойств будущего: сбываться и жестоко разочаровывать ждущих.

Журнал «Венгерский меридиан» (2.91) познакомил советского читателя с творчеством интереснейшего венгерского мыслителя И. Бибо, опубликовав его статью «Нищета духа малых восточноевропейских государств». Мы приводим некоторые из его размышлений по поводу проблем, с которыми столкнулись Польша, Венгрия и Чехия после разрушения «близкой» к нам империи (по материалам упомянутой статьи). Возможно, это прообразы тех проблем, которые очень долго будет переживать наша распавшаяся страна. Многие, наверное, не согласятся с его объяснением событий. Но вряд ли кого эти оценки оставят равнодушным. И потому, что сделаны человеком экстраординарным. И потому, что касаются проблем, уже один раз плохо решенных и вдруг вновь ставших актуальными.

НИЩЕТА ДУХА МАЛЫХ ВОСТОЧНОЕВРОПЕЙСКИХ ГОСУДАРСТВ

Всем трем государствам пришлось убедиться в том, что они не способны внедрить единое национальное сознание на доставшихся им в наследство исторических территориях ввиду многоязычности населения. Все три нации некоторое время питали надежду, что демократия и свобода станут той силой, которая будет способствовать сплочению в единое целое.

ОБЩИЕ ЧЕРТЫ В СУДЬБАХ ПОЛЬШИ, ВЕНГРИИ, ЧЕХИИ

Разочаровавшись в демократии как объединяющей силе, этим нациям пришлось встать перед выбором между приверженностью идеям демократии и территориальными притязаниями. Они без колебаний выбрали второе, напрочь забыв о том, что в свое время каждая из них была гордостью европейской демократии. В интересах сохранения территории исторического государства Польша и Венгрия пытались экспериментировать с различными, доказавшими свою неэффективность методами подавления национальных меньшинств, их деэтнификации, а в наши дни Польша и Чехословакия встали на радикальный путь полного выселения нацменьшинств, даже не пытаясь сохранить хотя бы видимость демократии...

Тяжелые исторические потрясения повергли все эти три нации в такое душевное состояние, что они были способны лишь предъявлять претензии мировому сообществу, забывая при этом о своих обязанностях и ответственности. Это проявилось прежде всего в той моральной беззастенчивости, с какой эти страны... попытались обеспечить одноязычие своей страны с помощью деэтнификации или выселения национальных меньшинств.

Страх за само существование общности — наиболее характерная черта политического духовного склада стран Центральной и Восточной Европы. На жизнь каждой из этих стран оказала негативное влияние чуждая им и лишенная корней государственная власть... Раздоры между народами этого региона из-за исторических и этнических границ породили между ними взаимную неприязнь, что сопровождалось взаимными обвинениями

и оскорблениями, и когда им предоставлялась возможность, они пытались использовать по отношению друг к другу те же методы воздействия, которым научились у императоров, царей и султанов.

Все эти нации пережили то психологическое состояние, которое сопряжено с потерей святынь национальной истории или угрозой их отторжения, с сознанием того, что родной народ или часть его стонет под чужеземным гнетом. У каждой из этих наций были территории, которые они с полным основанием боялись потерять или с полным правом требовали возвратить, и в истории каждой из них были такие периоды, когда они стояли у самого порога своего частичного или полного уничтожения. Когда государственный муж какой-либо малой нации Восточной Европы говорит о «гибели нации», об «уничтожении нации», то человек Запада воспринимает это как напыщенную фразу.., тогда как для восточноевропейских наций это ощутимая реальность. И для этого здесь не нужно физически уничтожать или выселять какую-либо нацию; для того, чтобы нация почувствовала себя в опасности, достаточно выразить с должной силой и должной настойчивостью сомнение в том, что она существует.

Демократия и национализм — это два явления, которые имеют общие корни и находятся в глубокой взаимосвязи, и нарушение этой взаимосвязи может привести к самым серьезным последствиям. Так произошло в Центральной и Восточной Европе, где обретение национальной общности не было связано с освобождением человека, более того, эти нации пережили такие исторические катаклизмы, которые, казалось бы, доказывали, что крах власть имущих в политической и общественной сферах и переход к демократии без каких-либо ограничений сопряжены с громадным риском для национальных общностей и порой даже способны ввергнуть их в катастрофу. Эти потрясения породили самого ужасного монстра современного европейского политического развития: антидемократический национализм...

Достижениями демократии невозможно воспользоваться в том состоянии панического страха, когда в расширении свободы усматривается угроза общенациональному делу.

Так, под влиянием постоянного чувства страха и опасности возведено все то, к чему подлинные демократии прибегают только в час подлинной опасности: сужение демократических свобод, цензура, поиски «вражеских агентов» и «предателей», обеспечение порядка или его видимости насильственными методами, а также достижение национального единства за счет свободы.

Появляются самые разнообразные методы и формы фальсификации и коррумпирования демократии — от самых незаметных и часто неосознанных до самых грубых (всеобщее избирательное право как средство, направленное против демократического развития; система коалиций и компромиссов, строящихся на ложных и спекулятивных соображениях; избирательная система, ограничивающая или фальсифицирующая выражение позитивной воли сообщества, злоупотребления в ходе выборов; путчи и временные диктатуры).

В ходе этого развития в политической жизни Центральной и Восточной Европы появился характерный тип политика — ЛОЖНЫЙ РЕАЛИСТ. Такому политику, который в одном случае снизошел до политической сферы из аристократической среды, а в другом возвысился до нее с помощью парламентских демократических сил наряду с бесспорной талантливостью свойственна определенная доля хитрости и напористости, что делает его в высшей степени

пригодным для фальсификации демократии, поддержания и защиты осуществляемого в демократических формах антидемократического правления или какой-либо политической конструкции насилия. Благодаря этому такие политики добивались авторитета как «великие реалисты» и с успехом оттесняли на задний план политиков западноевропейского типа, заклеймив их как «доктринеров» и «идеалистов». Это привело к усилению в этих странах той власти главы государства, которая под влиянием демократии и здесь уже начала ослабевать. Ведь сила правительства состоит в том, что оно способно поддерживать равновесие между двумя основополагающими факторами власти, и если один из них — народное правительство — систематически подвержен коррупции, то тем самым укрепляется второй. Более того, именно власть главы государства стала той инстанцией, от которой верноподданные ждали защиты от произвола правительства. А это вело к расколу демократических сил и возвращению к тому предшествовавшему демократии состоянию, когда общество видело свое избавление от всех бед и несчастий не в законах, не в эффективном контроле над правительством и не в политической разумности граждан, а в милости и доброй воле главы государства, его личной власти и в его мудрых решениях.

Общественный престиж восточноевропейской национальной интеллигенции по сравнению с западноевропейской был гораздо ниже, а ее прошлое, традиции и политическая культура — гораздо скромнее, но в то же время ее роль и ответственность в аспекте национального бытия были гораздо более весомыми. Особое значение в восточноевропейских странах приобрела деятельность представителей различных гуманитарных профессий — писателей, лингвистов, историков, священников, учителей, этнографов, занимавшихся изучением, культивированием всех тех своеобразных характерных моментов, которые отличали национальную общность. Поэтому здесь культура приобрела чрезвычайно большую роль, однако это означало не столько расцвет самой культуры, сколько ее политизацию.

Поскольку эти государства не обладали исторической преемственностью в ее западноевропейском понимании, то на национальную интеллигенцию легла задача выявления и сохранения свойственного этим новым или возрождающимся нациям языкового, этнического своеобразия...

ДЕФОРМАЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА

За деформацией общественной структуры последовала деформация политического характера, и в обществе возник такой психологический настрой, который присущ состоянию истерии и в котором отсутствует здоровое равновесие между реальным, возможным и желательным. У всех восточноевропейских народов можно отметить те психологические симптомы, которые характерны для состояния дисгармонии между мечтами и реальностью: повышенное стремление к документированному обоснованию своего бытия и внутренняя неуверенность, национальное тщеславие и неожиданное раболепие, постоянное декларирование своих достижений и явное умаление подлинной ценности этих достижений, моральные претензии и моральная безответственность. Большинство этих народов живут памятью о былой славе или мечтами о будущей державе, но одновременно с этим сокрушаются о своей судьбе, уготованной им как «малым нациям», что совершенно непонятно, например, для голландца или датчанина. А если та или иная их

мечта — каков бы ни был ее объект: территория, власть или престиж — на какое-то время сбывается, то никто не смеет указать им на половинчатость, шаткость этих успехов, не будучи при этом громогласно обвинен в измене Родине; еще меньшую терпимость проявляют они, когда кто-либо пытается развеять их несбывшиеся, но все еще лелеемые мечты.

При таком душевном состоянии пропадает способность к восприятию политических ценностей. Оттеснение ценностей на задний план свойственно тем примитивным душевным состояниям, которые вызваны борьбой за существование, т. е. постоянная неопределенность, безысходность в существовании ведет к потере ориентации в отношении системы ценностей.

Все проявления национальной жизни были подчинены принципу целесообразности с точки зрения национальной идеи, и все успехи, как мнимые, так и реальные — от Нобелевской премии до олимпийских рекордов — превращались в средство национального самоутверждения. Все, что вершилось «именем нации», «в интересах нации» (даже фальсификации и убийства), было свято и не подвергалось сомнению.

Во всех малых странах Восточной Европы, как, кстати, в Германии и Италии, расцвела крайне сумбурная, оперирующая фальшивыми категориями политическая публицистика.

Вот что писал в своих мемуарах «Правда о мирных договорах» Дэвид Ллойд Джордж, английский премьер-министр тех времен:

НЕПРЕДВИДЕННЫЙ КРАХ АВСТРО-ВЕНГРИИ

Когда австрийская армия потерпела крах, в империи восторжествовали центробежные силы. Чехословакия провозгласила свою независимость; славянское население юга присоединилось к сербскому королевству. Венгрия провозгласила свою независимость, и Австрия стала изолированной республикой. Румыны в Трансильвании уже присоединились к своим сородичам.

Во всей Австрийской империи не было ни одной области, которая не оказалась бы разорванной на части различными претендентами и не была бы занята их войсками раньше, чем представители держав собрались на конференцию и приступили к обсуждению мирного договора с Австрией. Авторам Парижского договора предстояло решать вопрос уже не о том, что по справедливости должны получить освобожденные народы, а о том, что именно в интересах простой справедливости должно быть освобождено из их цепких лап, когда они переступали пределы национального самоопределения.

АНАРХИЯ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЕВРОПЕ

В то время, когда делегаты великих держав обсуждали основные положения мирного договора с Германией, их совещания беспрестанно прерывались сообщениями о вооруженных конфликтах во всех частях обширной территории, служившей полем битвы недавней войны, — от берегов Тихого океана до Черного моря и Балтики, от скованных льдом сибирских рек до солнечных берегов Адриатики. Десятки маленьких войн происходили в различных пунктах Европы, некоторые из них велись так свирепо, будто человек снова стал варваром, как в жестокие дни Тамерлана и Аттилы.

Деятели «национальной» науки приступили к «научному» обоснованию исторического, а за отсутствием такового— доисторического права той или иной нации на существование, ее миссии, оправдывающей самостоятельное, суверенное национальное бытие, к разработке самой основополагающей идеи национальной истории, «научных» аргументов в территориальных спорах и даже той внешнеполитической концепции, которой нация должна была следовать согласно «научным» аргументам «научно» разработанной теории исторического развития.

Такого рода наука, лишенная самоценности и используемая лишь в качестве средства аргументации — помимо того, что она в значительной степени фальсифицировала научные достижения этих стран, — способствовала созданию крайне ложных отношений национальных элит с действительностью: она приучила их исходить не из реальной действительности, а из предъявляемых окружающему миру требований, не из объективных результатов развития, а из пожеланий, а также мыслить, не принимая во внимание причинно-следственные связи.

Если элиты этих стран сталкивались с тем фактом, что одна из наций не могла ужиться с другой внутри одного государственного образования, то объяснение этому они находили в геополитических условиях, якобы детерминирующих такого рода сосуществование, более то-

---

Только что освобожденные народы Южной Европы готовы были перегрызть друг другу глотку в погоне за лучшими кусками наследства умерших империй. Поляки дрались с чехами из-за Тешина. Поляки и украинцы напали на Галицию, а румыны и сербы рвзли на части Венгрию и Австрию. Поляки и литовцы запустили когти в одни и те же города и леса. В пограничных областях, где проживало смешанное население, рычание было оглушительным.

ПОЛЬСКАЯ АГРЕССИВНОСТЬ

Никто не причинял нам столько неприятностей, как поляки. Так как в свое время Польша была самой грозной военной державой в Центральной Европе — когда Пруссия была слабым герцогством, — мало было провинций на обширной территории, населенной разными национальностями, к которым она не могла бы предъявлять претензий на свое наследство, отнятое у нее и исторически принадлежащее ей. Опьяненная молодым вином свободы, которым ее снабдили союзники, Польша снова вообразила себя безраздельной хозяйкой Центральной Европы. Принцип самоопределения не соответствовал ее домогательствам. Она требовала Галицию, Украину, Литву и некоторые части Белоруссии, чье население при проведении голосования категорически отказалось бы от польского господства. Право народов самим определять свою национальную принадлежность было немедленно отвергнуто польскими лидерами. Они утверждали, что эти различные национальности принадлежат полякам по праву завоевания, осуществленного их предками. Подобно старому нормандскому барону, обнажившему меч, когда его попросили предъявить доказательства своих прав на поместье, Польша размахивала мечом своих воинственных королей, который уже столетия ржавел в их гробницах...

го, косвенно обуславливающих субъект власти в рамках этого сосуществования. Если им задавали вопрос, почему они хотят господствовать над тем или иным народом, который не желает этого, и почему хотят поставить себя выше того, кого они вовсе не выше, то в ответ на это они ссылались на археологические находки, народные песни, мотивы народного творчества, лексические заимствования, створчатые алтари, книги и различные институты, желая тем самым доказать, что без их содействия данный народ еще и сегодня прозябал бы в невежестве. Если же им приходилось давать объяснения относительно причин внутренних беспорядков, применения диктаторских методов, подавления того или иного национального меньшинства, то они тут же демонстрировали свои раны, полученные в борьбе с воинством Аттилы, с турками или в борьбе за дело европейской свободы и демократии. А когда их упрекали в безрассудной, тщеславной внешней политике, то они ссылались на уходящий в глубину веков, не подвластный времени метафизический «смысл» своей истории, который с фатальной неизбежностью определяет их тот или иной политический шаг...

Отсутствие определенности в территориальном статусе и деформация политической культуры в Центральной и Восточной Европе наиболее негативным образом сказались на взаимоотношениях наций этого региона. Стороннему наблюдателю местная политическая жизнь представляется полной мелких, запутанных территориальных конфликтов, когда каждая из живущих здесь наций постоянно ссорится буквально со всеми своими соседями.

Та сторона, которая находилась в положении обладателя, выступала прежде всего за мир, а та, что предъявляла претензии, стояла за справедливость. На самом деле это было просто фальшивой фразеологией, потому что эти категории применялись исключительно как аргументы, на которые можно было ссылаться во взаимных территориальных спорах...

Всем известно, с какой глубочайшей безответственностью национал-социализм и фашизм толкнул Европу на путь катастрофы. Но необходимо принять во внимание и то, что в период между 1918 и 1933 годами немало важных попыток урегулирования германо-французского конфликта было сведено на нет из-за вето со стороны Малой Антанты, что означало и подрыв региональной идеи, с которой связывались столь большие надежды.

Этот регион не может консолидироваться не потому, что он изначально является варварским; он стал варварским потому, что в результате целого ряда несчастливо сложившихся исторических событий он сошел с пути европейской консолидации и не смог вновь на него вернуться. К сожалению, ему мало помогали в осуществлении его стремления возвратиться на этот путь, а порой и просто-таки препятствовали...

* *

ПРИДЕТ ЛИ К РЫНКУ «НАШ БРОНЕПОЕЗД»?

После октября 1977 г. отечественные железные дороги, наряду с военно-промышленным комплексом, стали экономическим хребтом тоталитарной системы, ключевой отраслью для строительства так называемого «общественного синдиката», где, как писал В. И. Ленин, «беспрекословное подчинение единой воле для успеха процессов работы, организованной по типу крупной машинной индустрии, безусловно необходимо. Для железных дорог оно необходимо вдвойне и втройне».

Однако нэповское отступление большевиков перед «стихией рынка» не обошло и НКПС — с 1 февраля 1922 г. он был переведен на хозрасчет, при котором денежная выручка, за исключением официальных налогов, полностью поступала в распоряжение железных дорог. Они могли также получать коммерческие кредиты в Госбанке, вести вспомогательные операции с частными предпринимателями, покупать на свободном рынке дополнительные материальные ресурсы и пр.

Крах нэпа был и крахом отраслевого хозрасчета. Тоталитарные принципы «единого синдиката» здесь начали быстро восстанавливаться после принятия ЦИК СССР 20 октября 1927 г. постановления по докладу В.Куйбышева «Итоги и задачи в области транспорта». Уже в 1929 г. все расходы НКПС проводились по централизованной смете, а все доходы отрасли были сосредоточены на едином счете НКПС в правлении Госбанка. Шли годы, менялись организационные формы укрепляемой монополии — правления железных дорог превращались в дирекции, те преобразовывались в округа и отделения — но суть ее оставалась незыблемой.

Наши железные дороги и по сей день — монопольная закрытая система, тогда как в индустриально развитых странах, несмотря на участие государственных органов во владении и управлении железнодорожными корпорациями, подобные системы открыты для взаимодействия с окружающей рыночной инфраструктурой. Чтобы открыть отечественную систему железнодорожного транспорта, ее необходимо, во-первых, демонополизировать. На первом этапе это проще сделать, разделив коммерческую и организационную структуры железных дорог.

Коммерческую деятельность могут вести частные компании трех типов: по перевозке всех грузов, кроме грузов в контейнерах; по перевозке грузов в контейнерах; по перевозке пассажиров. Кроме того, в крупных узлах могут быть созданы компании по пригородным перевозкам пассажиров.

Коммерческие железнодорожные компании будут работать по принципу «все, что не запрещено, то разрешено», а именно, привлекая средства юридических и физических лиц, в том числе иностранных граждан, предприятий и государств; свободно распоряжаясь основными фондами, прибылями, правом найма рабочей силы. Наряду с государством, коммерческие компании будут содержать свои учебные заведения и вести капитальное строительство с привлечением любых подрядчиков. Ограничения компаниям следует свести к следующим: запрещается создавать препятствия, нарушающие единую технологичность перевозок; навязывать контрагентам явно неприемлемые условия, отказывая им в перевозках; самостоятельно устанавливать цены и тарифы; образовывать искусственный дефицит из-за нерентабельности отдельных перевозок и заключать договоры, существенно ограничивающие конкуренцию.

Организационной структурой железных дорог при их демонополизации будут службы движения, тяги, энергетики, вагонного парка, пути, сооружений и связи, отделения движения и станции. Государство будет владеть различными долями основных фондов в линейных предприятиях этой структуры, контролируя через управление своей собственностью выполнение коммерческими компаниями обязательств, связанных с особым, естественно-монопольным экономическим положением отрасли.

Таким образом, на переходный период «план» (т. е. организационные структуры железных дорог, сегодня еще нуждающиеся в централизованном управлении) будет в необходимой степени отделен от «рынка», т.е. структур коммерческих. Это повысит рентабельность отрасли и гарантирует выполнение требований потребителей ее услуг.

И. Г. ЧЕРНАТА,
кандидат технических наук, Киев

О КРИЗИСАХ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

(Мысли вслух)

Д. Я. РЕЗУН,
доктор исторических наук,
Новосибирск



1. Петровский "синдром".

Наше время мне как историку сильно напоминает эпоху после 1750 г., когда общество переживало петровский «синдром». Россия по-прежнему оставалась одной из могучих мировых держав, и, как не без основания заявлял канцлер Безбородко, «ни одна пушка в Европе не могла тявкнуть без нашего разрешения». Русская армия вместе с гарнизонными полками и регулярными казачьими частями насчитывала свыше 600 тыс. человек и имела превосходство в двух главных родах войск — артиллерии и коннице.

Но тогдашний ВПК дорого обходился русскому народу: даже в мирное время на содержание регулярной армии и флота тратилось свыше трети доходов государства, а в военное эти суммы возрастали в несколько раз и становились уже непосильными для российского бюджета. Поэтому, например, все военные действия на западном фронте русская армия во второй половине XVIII в. вела на чужие деньги, но кровью своих солдат.

Возведенные в правление Петра Первого заводы и мануфактуры приходили в упадок, монопольные цены, привилегии и таможенные тарифы душили производство и торговлю, общий внешний долг России возрос до 33 млн руб., в то время как общий бюджет государства в 1763 г. составлял 18,5 млн руб.

И точно так же русское общество разделилось на различные лагери, в которых были свои «коммунисты», «патриоты» и «демократы». Первые — в основном питомцы Петрова гнезда — всячески восхваляли петровское общество с его жесткой дисциплиной, монополией на производство, уравнительным государственным подходом к различным слоям общества. «Патриоты» же в лице князя М. Щербатова и прочих остатков боярских кругов превозносили русские обычаи и традиции, всячески подчеркивая, что Россия свернула со своего исконного пути и идет в пропасть. И здесь доставалось всем — как петровской, так и екатерининской эпохе. Были и свои «демократы» — вспомним Новикова и Радищева, которым так же все не нравилось как в прошлом, так и в сегодняшнем. До боли все знакомо, хотя и одето в другие кафтаны!

Правительство Екатерины Великой встало перед проблемой обновления русского общества, его модернизации как в экономике, так и в социальных отношениях. Без этого нельзя было двигаться вперед, и Екатерина отдавала себе в этом отчет, заверяя таких своих великих корреспондентов, как Дидро и Вольтер, в своем стремлении к прогрессу. У нас принято рассматривать ее заверения лишь как «лисью» политику крепостнического самодержавия и т. д. Но давайте попробуем отнестись к этому без сарказма.

9 ЭиОПП № 4, 1992 г.

2. Приватизация по-екатеринински.

Еще с 1754 г. в России начали проводить Генеральное межевание, которое я бы назвал по аналогии с современностью приватизацией того времени. Русское правительство сразу же подняло кардинальный вопрос экономики — проблему собственности. Генеральное межевание и широкая раздача земель с крепостными крестьянами дворянству и выходцам из купечества во времена Екатерины II в наших учебниках всегда оценивалось однозначно — как проявление крепостнического произвола, как грабеж крестьянства в угоду привилегированному сословию. Но вряд ли эти действия русского правительства заслуживают только негативной оценки. Документальные данные, мимо которых мы чаще всего проходили, находясь в плену так называемого классового подхода, говорят о том, что к 1760-м годам оказалось немало земель, у которых не было собственников. Или же таковые формально имелись, но фактически земли эти не обрабатывались. Многочисленные войны, которые вела Россия в XVIII в., размах строительства новых городов, крепостей, мануфактур оттягивали такую массу крестьян, что это не могло не сказаться на положении сельского хозяйства центральных губерний, где в основном и происходила эта «приватизация». Даже в Сибири, где не было крепостного права и дворянских раздач земли, не обрабатывались большие площади. Так, прапорщик П. Григорьев в 1753 г., когда межевал спорные крестьянские земли в Томском уезде, обнаружил, что почти в каждой деревне, претендующей на спорные земли, поля десятилетиями оставались необработанными. Немало таких земель было и в центральной России. И для того чтобы ввести их в хозяйственный оборот, надо было дать им собственника, которым в тех конкретно-исторических условиях могло стать только дворянство, ибо оно в связи с резко возросшими затратами на службу и жизнь было заинтересовано в значительном подъеме товарности своего хозяйства. Недаром Екатерина жаловалась Вольтеру, что все пустились на оброк, дабы деньги получить.

3. Разгосударствление и демонополизация.

Для роста промышленности нужно было решить серьезные задачи по демонополизации производства и торговли. Действовавшие до 1754 г. внутренние таможни и пошлины при проезде из одного города в другой и связанные с ними многочисленные налоги («отвальные», «привальные», « с клеймления хомутов» и т. д.) сдерживали развитие внутренней торговли, не давали проникнуть в нее представителям демократических слоев — крестьянам, мещанам, мелким купцам. Система, сыгравшая свою положительную роль в петровскую

эпоху и давшая ей средства для строительства нового общества, стала тормозом. Осознавая это, правительство в 1754 г. отменило все таможни и сборы, хотя эти меры и вызвали недовольство определенных кругов дворянства и привилегированного купечества. Более того, екатерининское правительство оказалось достаточно умным, чтобы не предписывать все и вся из Петербурга и довериться местным властям, разрешив по указу 1775 г. городам вводить свои пошлины и обращать их в местный доход. Так, в Сибири XVIII века в ряде городов действовало правило сбора по 3 копейки с каждой дуги или воза, проходящего через город. В 1762 г. последовала отмена монополий на производство различных изделий и торговлю.

Для поддержки новых предпринимателей были открыты ссудные банки — Дворянский и Коммерческий. Согласно традиционной советской историографии, эти мероприятия носили откровенно продворянский, крепостнический характер, ибо ссуды Дворянским банком давались на 3 года, а Коммерческий банк давал их купцам, мещанам и крестьянам только на 6 месяцев. Но каково было тогда время обращения капитала в сельском хозяйстве, предпринимательстве и торговле? Вспомним, что Болотов на примере своего хозяйства высчитал, что вложенные им в имение деньги окупаются только через 2,5—3,5 года.

Следующий важный шаг российского правительства, изыскивающего деньги, — секуляризация церковных земель: около 2 млн крестьян были выведены из крепостных отношений к церкви и переданы в ведение Коллегии экономии с переводом на денежный оброк. По свидетельству многих современников и даже по мнению советских историков, на всем протяжении XVIII в. это была самая зажиточная группа крестьян. Государство получило от них сразу же 2366 тыс. руб.

Для развития мелкого и среднего предпринимательства Екатериной II был издан указ 1775 г., который освобождал от налога фабричные и «домовые» станы, выпускающие полотна шириной менее 1 м. Такие станы чаще всего были распространены у крестьянства и мещанства. Кроме того, от налога освобождались кузницы. Это была немаловажная мера, ибо она касалась самых широких слоев русских предпринимателей: так, во Владимирской губернии из 107 парусно-полотняных мануфактур 80 располагалось в слободах и селах! Этим же указом дозволялось заводить всем свободным гражданам, а фактически и крепостным, самые различные заводы и мануфактуры без особого разрешения властей. Это решающим образом повлияло на рост русской промышленности: в 1750 г. по всей России было около 600 мануфактур, а к 1800 г. — уже 1200! Свободное предпринимательство породило производительный труд: в 1750 г. 42 доменные печи выдавали около 2 млн пудов чугуна, а к 1800 г. в 111 домнах его выплавля-

лось уже около 10 млн пудов, т. е. в среднем производительность одной домны поднялась с 47619 до 90090 пудов!

Правительство понимало необходимость заинтересованности работника в своем труде. Так, его манифестом 1779 г. вводилось жесткое требование о том, чтобы оплата труда летом наемному работнику с конем была не меньше 20 коп. в день, пешему — не менее 10 коп., зимой соответственно — 12 и 8 коп. Много это или мало? Вот цены XVIII в.: в далеком Илимске в 1792 г. пуд стерляди стоил 1 руб. 25 коп., соли в 1770-х гг. — 35 коп.; в Якутске в 1785 г. пуд ржаной муки стоил 27—30 коп., пшеничной — 36—40 коп., а летом их цена не поднималась выше 15 и 17 коп.; фунт мяса зимой стоил 1,5 коп., летом — не выше 2 коп. И это в районах, которые никак не назовешь благоприятными для производства сельскохозяйственных продуктов.

4. Расширение социальной базы реформ.

Правительство в определенной мере осознавало необходимость более гибкой социальной политики и стремилось расширить базу для своих начинаний. Основную поддержку оно черпало в дворянстве, но привлекало на свою сторону и другие слои населения — мещанство и купечество. Согласно указу 1775 г. купцы освобождались от уплаты подушной подати, вместо этого вводилась уплата 1% с объявленного капитала, а на следующий год за взнос в 360 руб. (повышенный потом до 500 руб.) они освобождались от рекрутской повинности. Мещанство по-прежнему платило подушную подать, размер которой с 1725 по 1769 г. составлял 1 руб. 20 коп., затем поднялся до 2 руб., с 1775 по 1794 г. опять понизился до 1 руб. 20 коп., а к 1797 г. вновь повысился до 2 руб. 50 коп.

Говоря о политике екатерининского правительства в преодолении социальных кризисов, следует упомянуть и два манифеста — 1762 и 1785 гг. — о вольности дворянства и Жалованную грамоту городам. Как отмечают современники той эпохи, к 1770-м годам в силу давнишнего петровского указа об обязательной службе дворянства скопилось столько претендентов на различные должности, что порой приходилось эти должности выдумывать. И правительство нашло достойный выход, разрешив дворянству не служить вообще: тем самым оно вывело из государственного «оборота» громадную массу людей, предоставив им самим находить себе пропитание. В результате большой слой людей, по тем или иным причинам не приспособленных к активным действиям и чаще всего имеющих консервативные взгляды, отошел от государственной деятельности. Подобную позицию заняли сегодня многие гражданские правительства в Латинской Америке: придя к власти после военной хунты, они не стали бороться с ее представите-

лями, а просто отправили множество генералов и офицеров на обеспеченную пенсию...

Жалованная грамота городам в имущественном, правовом и социальном отношениях закрепила положение предпринимателей другиx влиятельных слоев городского населения и обеспечила им более стабильный порядок перехода в другие сословия. И в результате за время с 1761 по 1825 г. появилось столько талантливых и неординарных личностей во всех сферах политики, хозяйства и культуры России, сколько не рождала ни до, ни после российская земля. Чтобы вы ни взяли — блистательные военные победы, широко задуманные административно-политические реформы, науку, культуру, искусство, — везде эта эпоха отличается удивительным разнообразием талантов и неординарностью личностей!

Правы те исследователи, которые отмечают тяжесть положения народа, усиление налогового гнета и т. д. Но тем не менее правительство Екатерины сумело создать определенные структуры, куда получили возможность вливаться новые социальные силы; был открыт простор для развития новых социальных отношений. Конечно, это вызвало протесты тех, кто не мог найти себе применение в новой обстановке. И в этом плане Пугачевское восстание можно рассматривать как последний акт отчаяния тех сил, которые не нашли места в новой жизни, причем это касалось всех слоев русского общества. Показательно, что пугачевцы так и не смогли взять ни одного крупного промышленно-торгового города; нередки были случаи (как, кстати в 1918—1919 гг.), когда уральские рабочие с оружием в руках отбивали от заводов пугачевские войска, а оборону Ирбитской слободы от «злодейских шаек» возглавил не купец и не офицер, а обыкновенный староста из приписных крестьян.

* * *

Со времен екатерининской эпохи прошло 200 лет. Тогда правительство, несмотря на внешние и внутренние преграды, все же смогло жестко провести новый курс. И сейчас, хотя мы переживаем совершенно иное время, полезно вспомнить о неординарных моментах российской истории.



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СОВЕТСКОЙ РОССИИ

Р. А. БЕЛОУСОВ,

На начальных этапах промышленной революции в России иностранный капитал охотно вливался в ее экономику. Накануне первой мировой войны он присутствовал во всех основных отраслях промышленности. На его долю приходилось от одной трети до половины всех новых инвестиций в индустриализацию страны. Широкое проникновение иностранных фирм сопровождалось внедрением современных технологий и оборудования. Особенно это касалось немецкого капитала, который преобладал в электротехнике, химии, металлургии. Фирма «Сименс и Шуккерт» начала строительство первых электростанций и электрических сетей, помогла создать телеграфную связь в европейской части страны. Французский, бельгийский, а чуть позже и английский капитал интенсивно внедрялся, особенно перед войной, в сырьевые отрасли, а также в банковскую систему. В то время курс акций многих русских и смешанных компаний на зарубежных биржах был иногда выше, чем в Петербурге.

ПОПЫТКИ НАЛАЖИВАНИЯ ТОРГОВЛИ

Национализация банков, промышленных предприятий, транспорта, аннулирование иностранных и внутренних займов, иностранная интервенция и экономическая блокада в 1918—1919 гг. полностью разрушили внешнеэкономические связи России. Но ее народное хозяйство не могло функционировать в изоляции от мирового рынка.

Принятый 26 октября 1917 г. Декрет о мире предусматривал принцип мирного сосуществования, т. е. взаимную заинтересованность как основу отношений с капиталистическими странами. В. И. Ленин особо подчеркнул целесообразность торгового обмена с ними. Он заявил о готовности советской стороны сохранить в подписанных до революции договорах и соглашениях те положения, которые предусматривали равноправные хозяйственные связи между партнерами. «Мы отвергаем все пункты о грабежах и насилиях, — говорил он, — но все пункты, где заключены условия добрососедские и соглашения экономические, мы радушно примем, мы их не можем отвергать» [1].

1 **Ленин В. И.** Полн. собр. соч., т. 35. С. 20.

СВЯЗИ В ДВАДЦАТЫЕ ГОДЫ

доктор экономических наук, Москва

При ВСНХ была создана комиссия внешней торговли во главе с Г. И. Оппоковым (А. Ломовым). Вскоре комиссия была преобразована в отдел внешней торговли и промышленности, который выдавал разрешения на ввоз и вывоз товаров за границу. Были разработаны принципы внешнеэкономических связей Советской России: равноправие сторон, невмешательство во внутренние дела друг друга, отказ от дискриминации, монополия внешней торговли.

За рубежом активную внешнеторговую деятельность — в основном по закупке товаров за цветные металлы, марганец, золото и валюту — Советская Россия развернула в Лондоне, Стокгольме, Берлине и Нью-Йорке. В январе 1918 г. уполномоченным Наркоминдела РСФСР в Англии назначили М. М. Литвинова. Правительство Ллойд Джорджа отказалось официально признать его, но разрешило неофициально открыть представительство в Лондоне с табличкой «Русское народное посольство». М. М. Литвинов развил интенсивную внешнеторговую деятельность. В то время советское правительство стремилось наладить продуктообмен с деревней, чтобы получить хлеб. Для этого нужны были косы, топоры, вилы, сельхозмашины, керосин, ситец, калоши и другие товары. От одной трети до половины заводов и фабрик тогда стояли или были загружены не полностью из-за отсутствия сырья и топлива. Их надо было закупать за границей. М. М. Литвинову это удалось: в 1918 г. из Англии были получены крупные партии сельхозмашин, металла и металлоизделий, угля, хлопка и других товаров.

В июле 1918 г. британские деловые круги направили в Советскую Россию внешнеторговую делегацию. Однако переговоры были прерваны английской интервенцией в Мурманске.

Примерно по такому же сценарию развивались внешнеэкономические контакты с США.

После подписания Брест-Литовского мира оживился внешнеторговый оборот с Германией. Летом 1918 г. в Берлине Л. Б. Красин встретился с крупным промышленником Сименсом. В беседе приняли участие представители промышленности и торговли. Будущий нарком внешней торговли убедительно разъяснял им, что силой у России германский капитал ничего не получит. Нужно торговать с ней на взаимовыгодной основе. В то время советскую

сторону особенно интересовал необходимый для Петрограда германский уголь. В октябре был подписан договор: в обмен на асбест, никель, медь и другие товары угольный синдикат «Гуго Стиннес» в Эссене должен поставить в Россию 100 тыс. т угля. Однако полностью реализовать договор не удалось. Правительство Шейдемана опасалось революционного взрыва и, рассчитывая на поощрение Антанты за разрыв с Советской Россией, пошло на грубую провокацию. Дипломатические и торговые отношения с Советской Россией были прерваны, и Германия фактически примкнула к экономической блокаде Антанты.

Последней надеждой оставались нейтральные страны. Поздней осенью из петроградского порта вышло торговое судно «Федерация», нагруженное сырьевыми товарами, льном, пиломатериалами, металлическим ломом. По существу, это было судно-разведчик. 20 ноября 1918 г. оно прибыло в Копенгаген, прорвавшись через блокаду. Вслед вышли еще четыре парохода. Однако разгрузить «Федерацию» в Копенгагене так и не удалось. Простояв 10 дней на рейде, судно вынуждено было взять курс на Стокгольм, где после долгой волокиты все же освободилось от груза. Другие четыре торговых судна вместе с товарами были конфискованы бывшими союзниками. Занавес глухой экономической блокады опустился почти на два года. Внешнеэкономические связи в 1919—1920 гг. были насильственно разорваны практически полностью.

СОЗДАНИЕ КОНСОРЦИУМОВ

В начале 1920 г. открылись возможности прямых контактов Советской России с Западом. В марте из Москвы выехала неофициальная торговая делегация во главе с Красиным. По дороге на Запад она остановилась в Стокгольме, где удалось разместить значительные заказы на машины, паровозы, технологическое оборудование и средства связи.

В начале апреля делегация прибыла в Копенгаген, где начались трудные переговоры с представителями стран, которые несколько лет назад были союзниками, а совсем недавно выступали в роли интервентов. Они были прерваны вторжением 25 апреля в Советскую Россию белополяков. Переговоры перенесли в Лондон. Здесь глава британского правительства Ллойд-Джордж изложил свой план экономического сотрудничества с Россией: целесообразно создать консорциум частных фирм Англии, Франции и Германии, которые могут предоставить России кредиты. Главная роль отводилась германским предпринимателям. Ллойд-Джордж был заинтересован в восстановлении немецкой экономики, так как деньги в конечном итоге должны были поступить на английские счета в виде контрибуций. План предусматривал надежные гарантии — несколько русских железных дорог должны были перейти под контроль создаваемого финансового консорциума.

Красин не мог согласиться с таким планом. Потребовалось бы примерно полтора-два года, чтобы подобные проекты могли встретить поддержку в Москве. Задача же Красина состояла в том, чтобы получить кредиты под гарантию западных правительств. Но те не верили в прочность советского строя, поэтому переговоры не дали результатов.

По итогам поездки состоялась не одна беседа Ленина с Красиным. За два года (конец 1920 г.—конец 1922 г.) из-под пера Ленина вышло около 200 документов (писем, записок, телеграмм и т. д.) о концессиях. В октябре 1920 г. началась подготовка правительственного декрета, подписанного примерно через месяц. В нем указывались условия соглашений о концессиях: вознаграждение собственника вложенного капитала долей продукта с правом его вывоза; дополнительные льготы в случае применения особых усовершенствований; отмечалось, что имущество концессионеров не может быть подвергнуто национализации и конфискации, и т. д.

Концессиям Ленин посвящает специальный доклад на VIII съезде Советов.

В докладе о политической деятельности на X съезде партии Ленин доказывал необоснованность обвинений, которые можно было слышать с разных сторон — прогнали, мол, своих капиталистов, а теперь хотят позвать капиталистов иностранных. Ленин терпеливо разъясняет: «Наш экономический кризис так глубок, что своими силами восстановить разрушенное хозяйство без оборудования и технической помощи из-за границы мы не сможем.., без этого мы будем находиться в очень тяжелом положении и без колоссальнейшего напряжения наших сил их (развитые капиталистические страны. — Р. Б.) не нагоним. В этом не может сомневаться никто, кто хотя бы сколько-нибудь трезво смотрит на настоящее положение»[2].

Большинство делегатов съезда поддержали позицию председателя Совнаркома: «...Основная стоящая перед Советской республикой задача не может быть решена в широких размерах и в краткий срок без использования иностранной техники, заграничного оборудования, производимых за границей средств производства и т. п»... «Одной из практически применимых в данных условиях форм участия иностранного капитала в разработке естественных богатств республики является концессия...»[3].

Но только в конце июля 1921 г. был подписан первый договор с Северным телеграфным обществом о возобновлении эксплуатации принадлежавших ему еще до революции кабелей и станций, обеспечивающих связь между Скандинавией и Японией, а также с Китаем. В начале ноября удалось сдать вторую концессию.

2 Протокол X съезда РКП(б). М.: Политиздательство, 1933. С. 34.

3 КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференции и пленумов ЦК, т. 2. С. 373.

В. И. Ленин убедил молодого американского бизнесмена А. Хаммера в выгодности разработки уральского асбеста. Эта концессия позволяла России в короткие сроки и без затрат собственного капитала восстановить один из важнейших промышленных объектов на Урале, занять рабочих, дать им средства для существования.

Об обстановке, которая сложилась на руднике в мае 1922 г., когда туда прибыли представители американской стороны, свидетельствует следующий акт: «Разрез, в котором производится добыча асбеста, находился в таком состоянии, которое указывало на совершенно бесхозяйственный характер использования рудника за последние 6—7 лет (т. е. с начала первой мировой войны — **Р. Б.**)... Паралич и разрушение производственного аппарата дополняла картина полной жилищной катастрофы... В довоенное время на руднике было семь казарм для рабочих... К моменту передачи рудника оказалось три — в почти непригодном для жилья состоянии».

Договор предусматривал, что 10% добытого асбеста и половина полученной прибыли пойдут американскому промышленнику. Он обязался обеспечить полное содержание 1200 рабочих рудника, поставить в Россию 1 млн пудов продовольствия, из которых 100 тыс. предназначались для Петрограда, а остальные 900 тыс. — для Урала, чтобы стимулировать восстановление местной металлопромышленности.

Многие предложения западных фирм о выделении им концессий отклонялись, поскольку не отвечали интересам восстановления и развития экономики России. Тот же Хаммер предложил проект концессий на лесозаготовки в Сибири по рекам Обь и Иртыш на 100—200 верст по обоим берегам. Этот проект попал на экспертизу специалисту по лесу М. Ткаченко, который в своем отзыве указывал, что автор проекта «совершенно не обеспечивает привлечение населения в край, так как предприниматели никаких заводов по обработке древесины, кроме показательных, не обязуются установить и могут вывозить лес в круглом виде». Ткаченко был категорически не согласен также со сроком концессии (50 лет), выделением площадей лесозаготовок в шахматном порядке размером по 5—10 млн десятин: «При такой площади квадратов концессионеру доступна земля с лесами, горами и другими природными богатствами, а русскому народу могут остаться одни тундры».

Но, как правило, условия, предлагаемые русским, сулили немалые прибыли. Однако в это время спрос на кредиты в самой Западной Европе был очень высоким — все страны стремились как можно быстрее восстановить и модернизировать промышленность, транспорт, связь, другие отрасли. А кредитно-банковская система только приходила в себя после войны.

В апреле—мае 1922 г. по инициативе стран Антанты в Генуе состоялась международная конференция с участием 29 государств, в том числе РСФСР и Германии. В отношении к Совет-

ской республике проявились две основные позиции. Определенные круги, видя разруху и голод, рассчитывали на то, что с помощью дипломатического нажима они смогут диктовать России свои условия, в частности о признании долгов царского и временного правительства, возвращении прежним хозяевам национализированных предприятий, ликвидации монополии внешней торговли. Более трезвые политики понимали, что парализованное хозяйство России представляет собой потенциальную угрозу для дестабилизации экономической и политической обстановки на континенте. Поэтому они были готовы на компромиссы.

Советская делегация, включавшая умных и гибких политиков, видела конференцию началом пути, который может привести к получению займов и концессии. «На конференции, — писал Г. В. Чичерин, — мы должны показать нашу способность быть купцами. Мы идем на конференцию потому, что мы действительно не можем обойтись без иностранного капитала».

Еще в январе 1922 г. на заседании комиссии по подготовке к Европейскому договору председатель ВСНХ П. А. Богданов сообщил, что закончена разработка проектов золотых, платиновых, резиновых, фосфоритных, бумажных, химических концессий. В стадии подготовки проекты нефтяных, сахарных, силикатных, рудных, лесных, сельскохозяйственных, спиртных концессий. Разворачивается работа в рыбной, спичечной, металлургической и металлообрабатывающей промышленности. Делались прикидки относительно потребности в иностранных займах. Полученные средства имелось в виду использовать в первую очередь для подъема сельского хозяйства и восстановления добывающих отраслей, чтобы иметь возможность не только накормить население, но и погашать полученные кредиты хлебом, сырьем и нефтью. Суммы будущих займов характеризуются следующими цифрами: на 1922 г. — 400 млн руб., на 1923 г. — 600 млн, на 1924 г. — 1 млрд; всего за три года — 2 млрд руб. Погашение кредитов предполагалось начать через пять лет.

На Генуэзской конференции советская делегация заявила, что правительство РСФСР готово признать довоенные долги и преимущественное право за бывшими собственниками получить в концессию или аренду принадлежавшее им ранее имущество при условии признания Советского государства де-юре, оказания ему финансовой помощи и аннулирования военных займов и процентов по ним. Одновременно были выдвинуты контрпретензии о возмещении советскому государству убытков, причиненных интервенцией и блокадой.

Жесткая, по существу ультимативная позиция стран Антанты была «прорвана». Был подписан Рапалльский договор, который предусматривал восстановление дипломатических и экономических отношений между РСФСР и Германией. Стороны взаимно отказывались от претензий на возмещение военных расходов и

убытков и договорились о порядке урегулирования других разногласий. Германия признавала национализацию немецкой государственной и частной собственности в РСФСР и отказывалась от претензий, вытекающих «...из мероприятий РСФСР или ее органов по отношению к германским гражданам или к их частным правам при условии, что правительство РСФСР не будет удовлетворять аналогичных претензий других государств».

Этот договор готовился задолго до встречи в Генуе и Рапалло. Велись переговоры о предоставлении немецким фирмам более 100 концессий, в том числе 39 — в добывающих отраслях, 42 — в обрабатывающей. Было заключено свыше двух десятков соглашений о создании смешанных обществ: Деруметалл — (металлическая промышленность), Дерутра (транспорт), Дерулюфт (воздушные сообщения), обществ в области паровозостроения, авиационной промышленности, химии, добычи железной руды, лесозаготовок, производства сахара, выращивания зерна и др.

После Рапалльского договора внешнеэкономические связи между РСФСР и Германией резко активизировались. Б. Стомняков, торговый представитель РСФСР в Берлине, писал: «...С первого дня я попал в гущу новых переговоров о привлечении иностранного капитала в Россию, в частности, о расширении базы нашей внешней торговли путем образования смешанных обществ. Оживление громадное. Насилу справляемся со всеми поступающими предложениями. Ряд иностранных миссий непосредственно и окольными путями просят разных справок об условии предоставления нами промышленных и торговых концессий».

Германское хозяйство нуждалось в сотрудничестве с Россией. Так, еще до первой мировой войны немцы потребляли значительное количество русского хлеба. И теперь несколько германских фирм занялись земледелием в России. Стальной магнат Крупп взял концессию в Сальских степях по обработке свыше 100 тыс. га для выращивания зерна. 20% урожая поступало в его распоряжение. И до сегодняшнего дня совхоз «Гигант» на этой площади собирает устойчивый урожай зерна по 35—40 ц с гектара. Эльзас и Лотарингия с их железорудными рудниками отошли к Франции — и германские фирмы устремились за концессиями в Криворожский бассейн. Версальский договор резко ограничил права Германии в области авиационной промышленности — фирмы создают авиационные и моторные заводы в Москве, Рыбинске, Ярославле.

НАШИ ОШИБКИ

Хотя пример Германии, несомненно, подстегнул других, экономического сотрудничества не получилось. И дело было не только в позиции Запада, но и в непоследовательности советской стороны.

В материалах XI съезда РКП(б) (март—апрель 1922 г.) отмечалось, что «наконец вопрос о концессиях был двинут с места. Правда, до настоящего времени заключено еще мало концессионных договоров. Подготовлены и ведутся дальнейшие переговоры, имеющие практическое значение, с несколькими десятками крупных иностранных капиталистов. Дело с концессиями теперь начинает получать действительное развитие». И съезд поддержал это развитие.

Но через год, на XII съезде РКП(б), Зиновьев в политическом отчете ЦК лишь вскользь коснулся концессионных дел. Л. Б. Красин, пожалуй, единственный настойчиво и последовательно защищал ленинский курс на получение зарубежных кредитов. Комментируя широко распространенное мнение о том, что рассчитывать на помощь со стороны наших капиталистических врагов — это самообман, утопия, нарком внешней торговли говорил: «Нет, не утопия, ибо капиталистический мир весь состоит из противоречивых интересов... В целом ряде наших торговых сделок, в нашей торговой политике мы прошибли целый ряд блокад — блокаду золотую, лесную, нефтяную и т. д. Мы добились большего — добились того, что сейчас имеем уже кредиты. На 1 апреля наше Лондонское общество «Аркос» выдало золотых кредитов нашим органам из английских источников на 49 млн руб. Из этого факта вы

ПРАГМАТИЗМ ПРОТИВ ПРИНЦИПОВ?

Предлагаемая вниманию читателей статья известного историка советской экономики Р. А. Белоусова продолжает традицию обращения к анализу тех узловых точек, где экономика взаимодействует с политикой, причем во внешнеэкономическом контексте, который многократно усиливает любые успехи, равно как и неудачи отечественной системы (см. статью о концессиях в ЭКО 12.91).

Прежняя закрытость нашего общества с его автаркичной экономикой оставила тяжелое наследие в общественном сознании: на одном его полюсе концентрируются непримиримые оппозиционеры курса на «продажу Родины», противоположный взгляд выражен в нехитром афоризме — «заграница нам поможет».

Сегодня, когда прекратила свое существование советская империя и вновь обостренно обсуждается вопрос — «от какого наследства мы отказываемся», проблемы, обсуждаемые в статье Р. А. Белоусова, приобретают неожиданную злободневность, хотя бы в аспекте отношения большевиков к проблемам долгов и нормам межгосударственного права и отношений.

Подход автора к истории первых лет советской внешнеэкономической деятельности более фактологичен, нежели оценочен. И это в известной степени справедливо, поскольку прежней идеологизированной истории пришел конец. Хотя не во всем с Р. А. Белоусовым можно согласиться. Автор подчеркивает реализм курса советского политического руководства, невольно, однако, при этом деля политиков на «чистых» и «нечистых», а Ленина ставя над теми и другими.

видите, что не утопия при определенной политике (конечно, это должна быть политика) заставить наших врагов нам определенным образом помогать». Л. Б. Красин вынужден был бросить Зиновьеву упрек в том, что такая политика не ведется, «...мы не используем и десятой доли тех реальных возможностей, которые имеются, ибо мы, в сущности говоря, не ведем определенной внешней политики». Он привел расчеты о целесообразности выплатить на определенных условиях дореволюционные долги, чтобы, получив кредиты, значительно ускорить развитие промышленности и других отраслей народного хозяйства.

Г. Зиновьев в заключительном слове попытался дискредитировать это выступление, грубо передергивая факты. Он заявил, что Красин критиковал политику Ленина, делая вид, будто критикует его учеников. Не оставил он без внимания и расчеты, приведенные в выступлении наркома: «Товарищ Красин тут говорил: нам-

---

Вероятно, еще предстоит осмыслить природу и составляющие большевистского режима, родовой чертой которого изначально являлся прагматизм, нередко противоположный провозглашенным декларациям. Можно выстроить событийный ряд, подтверждающий это. Так, в начале 1918 г., одновременно с Брестом, руководство вело переговоры со странами Антанты о возможности получения военно-экономической помощи («оружия и картошки») в случае возобновления военных действий против Германии и ее союзников (что, кстати, очень тогда возмутило впечатлительного Н. И. Бухарина).

Есть теперь свидетельства и того, что большевики выборочно подошли к проблеме оплаты дореволюционных долгов, признав, в развитие того же Бреста, права Германии и Австро-Венгрии: последние успели в 1918 г. получить солидную сумму золотом.

Еще не высохли чернила под подписями большевиков в Рапалло, как в 1923 г. наши лидеры санкционировали гигантские для нищей, разоренной страны траты на «работы» по линии организации германской революции и свержения того правительства, которое помогло России прорвать экономическую и политическую блокаду Запада.

В 1927 г. политическое руководство одной рукой санкционировало осторожный зондаж полпредом СССР во Франции Х. Раковским вопроса о тех же долгах в обмен на лояльность французов во время обострения и разрыва англо-советских отношений, а другой рукой, когда дело получило огласку, пожертвовало Раковским, отозвав, а заодно и дискредитировав крупного деятеля оппозиции.

Перефразируя известное выражение, можно констатировать, что у большевистского режима не было «вечных» врагов или «вечных» друзей, а были собственные интересы. Подчеркнем, что данные интересы не всегда оказывались адекватными интересам общества. И внешняя политика хранит немало трагических тому подтверждений, ярчайшим из которых стал хлебный экспорт начала 30-х гг. из страны, где за это время погибло от голода и эпидемий несколько миллионов человек.

Р. А. Белоусов предлагает свое видение процесса. Согласиться или оспорить его — право читателя.

С. А. КРАСИЛЬНИКОВ,
кандидат исторических наук, Новосибирск

де кредиты нужны — восемь миллиардов убытков в год. Эта цифра, на мой взгляд, списана с потолка».

Между тем, эти цифры были вполне реальными. Разница между полученным валовым доходом в народном хозяйстве в 1913 и 1921 годах составляла примерно 8 млрд золотых руб., дооктябрьский долг зарубежным кредиторам оценивался в 10—15 млрд руб. Если за счет иностранных кредитов удалось бы сократить сроки восстановления народного хозяйства хотя бы на два года, то полученный прирост валового дохода перекрыл бы сумму долгов, которые, в случае их признания, придется выплатить. Но сроки таких выплат можно по договоренности растянуть. Поэтому процесс выплаты долгов для экономики мог бы быть относительно безболезненным.

Зиновьев добился, чтобы резолюция по политическому отчету отражала его позицию по внешнеполитическим вопросам. Вместо поиска путей к получению иностранных кредитов и концессий впервые в резолюции съезда очерчено новое направление экономической политики: «Целесообразная постановка экспорта излишков русского хлеба за границу стала первостепенной важности задачей...». Такой поворот означал, что тяжелейшую задачу накоплений для нового этапа индустриализации намечалось решить за счет только внутренних источников, главным образом за счет крестьянства.

В выступлениях Красина была, по существу, принципиальная альтернатива тому курсу на индустриализацию с расчетом «на собственные силы, на собственные источники накоплений», который будет принят несколько лет спустя.

Концессионный бум после XIII съезда стал быстро спадать, и к концу 20-х годов доля концессий в промышленном производстве практически сошла на нет.




КАК
ЭФФЕКТИВНО
ИСПОЛЬЗОВАТЬ
ВРЕМЯ

Время — деньги. Действительно, время делового человека дорого, и его (как и денег) постоянно не хватает. Но если деньги дело наживное, то время — ресурс уникальный. Его нельзя возместить или накопить. Но с ним, как и с каждым ресурсом, можно обращаться эффективно, а можно расточительно, и это уже зависит от нас самих.

Научиться управлять своим временем и временем своих подчиненных — сложная задача. Как справедливо заметил писатель и консультант Питер Друкер, «запас времени бесконечно мал, и если вы не можете управлять им, то вам не удается управлять ничем другим».

РАЦИОНАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ

Некоторые руководители успевают многое сделать за короткий срок, другие жалуются, что не могут ничего добиться из-за «недостатка времени». Учиться эффективно использовать время надо начинать с понимания того, куда оно у вас уходит. Возможно, вы придете к следующим оценкам:

* я позволяю себе тратить время на других;
* я позволяю эмоциям отнимать у себя время;
* я не умею хорошо планировать и, как следствие, создаю себе работу, требующую дополнительных затрат времени;
* я делаю то, что могли бы выполнить другие;
* я не добиваюсь целей в поставленные мною сроки.

ВРЕМЯ И СИЛЫ МЕНЕДЖЕРА

Те, кто умеет эффективно распоряжаться временем, становятся крайне скрупулезными. «Вкладывая» свое время, они постоянно задают себе вопросы:

* надо ли мне делать это?
* хочу ли я делать это?
* какими могут быть результаты?
* как это сделать проще всего?
* могу ли я привлечь себе в помощь дополнительные ресурсы?
* не могу ли я одновременно делать что-либо еще?

Относитесь к своему времени так же, как удачливый вкладчик капитала обращается со своими акциями. Проблемы в том и другом случае схожи. Инвестор не может иметь вклады всюду и поэтому так распределяет свои инвестиции, чтобы общий эффект был наибольшим. Точно так же и менеджер располагает ограниченным количеством времени и должен, вкладывая его, максимизировать результаты.

ОТКЛАДЫВАНИЕ СО ДНЯ НА ДЕНЬ

Люди часто намеренно избегают неприятных дел. Откладывание их со дня на день часто связано с некомпетентностью. Руководители, которые привыкли откладывать дела, даже как будто рады, когда им мешают. Они сами провоцируют незапланирован-

ные перерывы в своей работе, и множество «расточителей» времени — посетители, совещания, телефонные звонки — вторгаются в их рабочий распорядок.

Бесконечное число помех встает на пути руководителя, решившего управлять собой. Ведь потери времени начинаются уже тогда, когда совещания открывают не вовремя, когда не хватает организованности, когда отвлекают канцелярская работа, ненужные и мелкие дела. Сопротивление всему этому требует самодисциплины и настойчивости. Норман Винсент Пил описывает, как откладывание дел со дня на день чуть не затянуло его в трясину, пока он не взглянул этой проблеме прямо в лицо. Он предлагает простой метод, который помог ему выиграть битву.

1. Возьмите какой-то один аспект своей деятельности, где откладывание дел особенно беспокоит вас, и попытайтесь преодолеть эту привычку. Обычно Пил не мог сразу ответить отказом на предложение выступить, потому что не любил обижать людей. И часто тянул до того момента, когда уклониться уже было нельзя. Когда же он начал принимать решения сразу, то стал счастливее, легче стало и людям, которые имели с ним дело.

2. Научитесь устанавливать очередность дел в порядке их важности. Служащего, работавшего в справочном бюро на Центральном вокзале, постоянно окружала толпа кричащих и что-то требующих людей. И все-таки этот человек никогда не нервничал. Выбрав одного из толпы, он спрашивал, в чем его проблема. На вопросы отвечал медленно и внятно до тех пор, пока человек не уходил от него удовлетворенный. Затем он не спеша переводил взгляд на другого и начинал разбираться с ним. Когда подошла очередь Пила, тот похвалил служащего за уравновешенность и умение концентрироваться. Служащий улыбнулся и сказал: «Я научился фокусировать свое внимание каждый раз на одном человеке и заниматься его проблемой до тех пор, пока она не будет решена. В противном случае я бы сошел с ума».

3. Ставьте себе сроки выполнения работы и делайте так, чтобы об этом узнали. Попросите друга проверять вас.

4. Не уклоняйтесь от решения наиболее трудных проблем. Иначе самые тяжелые дела придутся на то время, когда вы очень устанете. В первую очередь сделайте самое трудное. После этого вы уже будете как бы спускаться с горы.

5. Не позволяйте стремлению к совершенству парализовать вас. Если вы будете откладывать дела до тех пор, пока не будете абсолютно уверены во всех деталях, то никогда ничего не сделаете.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОТЫ

Выгодность планирования ежедневной работы ярко иллюстрирует известное происшествие с Чарльзом Швабом. Когда он был

президентом сталелитейной компании города Бетлхема, он обратился к консультанту Иву Ли с необычной просьбой: «Научите меня успевать делать как можно больше дел за то время, которым я располагаю, — попросил он, — и я вам заплачу за это любой гонорар, какой вы только потребуете».

Протянув Швабу листок бумаги, Ли сказал: «Напишите наиболее важные дела, которые вы должны сделать завтра, и пронумеруйте их в порядке важности. Когда вы придете утром, сразу же начните с дела № 1 и не откладывайте его до тех пор, пока не закончите. После этого перепроверьте порядок важности и приступите к делу № 2. Если какое-либо дело займет у вас целый день, не обращайте внимания. Не отступайте от него, если уверены в том, что оно — наиболее важное. Если вы не закончите все дела, пользуясь этим советом, возможно, вы не сможете закончить их и при помощи любого другого метода. Но при отсутствии системы вы вообще не сможете решить, какое дело наиболее важное. Прибегайте к этому правилу каждый рабочий день».

Через несколько недель Шваб выслал Ли чек на 25 тыс. дол. и записку, в которой сообщал, что преподанный ему урок был самым выгодным из всех, которые он когда-либо получал. Благодаря совету Ли сталелитейная корпорация города Бетлхема за пять лет превратилась в крупнейшее производство, а Чарльз Шваб заработал 100 млн дол. Позже друзья Шваба спрашивали его, почему он заплатил столь высокий гонорар за столь простую идею. Шваб ответил вопросом: а какие гениальные идеи в основе своей не являются простыми? И добавил, что теперь не только он, но и все его служащие в первую очередь приступают к делу № 1.

По сути дела, планирование — это то, с чего должен начинать руководитель. Это рациональное определение того, куда вы хотите идти и как вы собираетесь достичь этого. До тех пор пока вы этого не сделаете, вы не можете быть уверены в том, что ваше усилие предпринято в правильном направлении. Как говорил Сенека, когда не знаешь, в какую гавань держишь путь, ни один ветер не будет дуть в нужном направлении.

ПРИНЦИП ПАРЕТО

Принцип Парето, названный так в честь Вильфредо Парето, итальянского экономиста и социолога XIX века, констатирует, что важные проблемы обычно составляют относительно малую часть всей массы вопросов. Специалист по управлению Джозеф Юран первый употребил термин «жизненно важные — в малом количестве» и «незначительные — в большом количестве», применяя принцип Парето к огромному разнообразию управленческих ситуаций.

На практике 20% наименований обычно охватывают 80% стоимости продукции. Усилия, потраченные на контроль цен этих

«жизненно важных в малом количестве» наименований, приносят несоизмеримые в пропорциональном отношении результаты.

Таким образом, принцип Парето в отношении расходования времени заключается в том, что 80% времени тратится на проблемы или ситуации, «незначительные в большом количестве» и дающие 20% результатов. А вот на жизненно важные проблемы или ситуации, которые дают 80% результатов, тратится 20% времени.

Страховая компания, которая никогда не разделяла страховые взносы в зависимости от их размера, решила, что это стоит попробовать. В результате выяснилось, что всего 10% страховых взносов приносят компании 90% дохода. И на эту маленькую, но жизненно важную для компании группу клиентов никогда не были направлены ее усилия! Радикальное изменение политики принесло компании значительные прибыли на следующий год. Таков был результат применения принципа Парето.

УПРАВЛЕНИЕ ПО ПРИНЦИПУ ИСКЛЮЧЕНИЯ

Оно тоже основано на принципе Парето и означает следующее: чтобы сохранить время, энергию и способность к действию, администратор должен браться только за важные дела. Казалось бы, это очевидно. Но тогда почему этот метод редко применяется на практике? Ведь в нем заложена возможность предвидеть ошибки и исправлять их последствия.

К управлению по принципу исключения часто обращаются компании, успешной деятельности которых мешает большая переписка и отчетность. Они часто сокращают объем отчетов, помещая туда только те данные, которые свидетельствуют об отклонениях от нормы. В них специально не включаются многотомные статистические выкладки, которые отражают деятельность организации в соответствии с планом.

На углу стола одного из директоров большой европейской консультативной фирмы лежала большая пачка материалов, отпечатанных компьютером. В этих бумагах отражалось положение дел по каждому проекту фирмы. Так как фирма располагала более чем сотней научных сотрудников и каждый при этом занимался определенным количеством проектов, размер пачки был внушительным. И на вопрос, читал ли он эти материалы, директор ответил: «Вы что, смеетесь? Почему, вы думаете, я положил их рядом с корзиной для мусора?»

Усилия руководителей, направленные на выполнение «жизненно важных задач в малом количестве» вместо «административных мелочей» увеличат эффективность во много раз.

Подготовил Е. БЕКЕТОВ по материалам книг:
ВУДКОК М., ФРЕНСИС Д. Раскрепощенный менеджер. М.: Дело, 1991;
МАККЕНЗИ Р. А. Ловушка времени. Как сделать больше за меньшее время. М.: Молодая гвардия, 1991.

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Московский хлопчатобумажный комбинат «ТРЕХГОРНАЯ МАНУФАКТУРА»— одно из старейших предприятий страны, знаменитый изготовитель и поставщик тканей на мировом рынке

Несмотря на нешуточный возраст — наш комбинат основан в 1799 г. и не за горами уже 200-летие — мы сохраняем ощущение молодости и оптимизма. Нашей продукции «все возрасты покорны». Взрослые и дети, мужчины и женщины отдают ей свое сердце. И это понятно: хлопок полезен всем. Он гигроскопичен, создает ощущение комфортности, имеет хороший внешний вид. Правда, костюм из хлопка требует ухода, но если вы следите за здоровьем и неравнодушны к тому, как вас воспринимают окружающие, если вы хотите выглядеть всегда бодрыми и уверенными, то безусловно будете носить одежду из тканей нашего предприятия.

Поиск — неизменная составляющая труда работников «Трехгорки». Мы постоянно улучшаем художественное оформление и качество наших изделий. Искрящаяся цветовая гамма, вбирающая в себя жаркие краски подсолнухов, прохладу речных заводей и нежность просыпающихся облаков, самый разнообразный дизайн помогают достижению главной цели — следовать за модой, не отставать от требований времени.

До революции наши товары покоряли Францию, завоевывали призовые места на ярмарках тканей. Это был творческий взлет комбината. Тогда предприятие было акционерным, с участием иностранного капитала.

Само имя «Трехгорки» — это тот капитал, который перешел к нам по наследству от трудолюбивых и рачительных хозяев, и, надо надеяться, он еще послужит во благо нашей Родины. Его надо беречь. Это большая ответственность, и мы стараемся доказать, что получили такое наследство не зря: выпускаем ткани, которые пользуются большим спросом в отечестве и конкурентоспособны за рубе-

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

МОСКОВСКИЙ ХЛОПЧАТОБУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ «ТРЕХГОРНАЯ МАНУФАКТУРА»



жом. И хотя аналогичную продукцию изготавливают во Владимире и Иванове, в Москве и на Украине, нам приятно сознавать, что наши ткани покупают с большей охотой.

Н. А. БАЛАНОВСКАЯ,
директор комбината
«Трехгорная мануфактура»

"Трехгорная мануфактура" выпускает около 30 наименований ситцев, бязи, сатинов, сорочечных и плательных летних тканей. Годовой выпуск — около 130 млн м. Комбинат традиционно экспортирует свою продукцию в Европу. Особенно значителен экспорт в Германию, Италию, Данию и скандинавские страны.

Думая даже в эти сложные времена о будущем предприятия, работники «Трехгорки» полным ходом обновляют оборудование в основных производствах. Постоянной заботой управленцев и экономистов комбината стало снижение затрат на рубль выпускаемой продукции, что уже принесло свои результаты: себестоимость тканей на комбинате гораздо ниже, чем на аналогичных предприятиях страны. Это дало возможность на первых порах противостоять резкому взвинчиванию цен. Понятно, что наступит момент, когда их все равно придется поднять, но коллектив предприятия надеется, что его ткани к этому времени приобретут новые достоинства. Так, стре-

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

МОСКОВСКИЙ ХЛОПЧАТОБУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ «ТРЕХГОРНАЯ МАНУФАКТУРА»

мясь расширить конкурентоспособность продукции, «Трехгорка» переходит на выпуск тканей шириной 1,5 и 1,6 м, что соответствует мировым образцам.

Готовясь стать акционерным обществом, коллектив ищет надежных заинтересованных партнеров. Тех, кто стремится не к легкому обогащению, а в состоянии заниматься солидным бизнесом. Сегодняшние затраты, долговременные устойчивые связи обернутся в этом случае серьезной прибылью. Комбинат «Трехгорная мануфактура» готов организовать в любом городе страны малые или совместные предприятия, товарищества с ограниченной ответственностью по выпуску швейных изделий.

Вполне понятно желание работников комбината одеть в свои ткани как можно больше людей. И, следуя ему, «Трехгорная мануфактура» с удовольствием будет сотрудничать как с отечественными, так и с иностранными предпринимателями. Тем более, что здесь есть интересные предложения и большой опыт по разработке необходимой документации.

Коллектив «Трехгорки» заинтересован и в сотрудничестве с предприятиями других отраслей, например с химическими или деревообрабатывающими, ведь комбинат использует и вискозную нить, получаемую из древесины. Главное, чтобы интерес к сотрудничеству был взаимным.

На комбинате давно привыкли работать и жить несколько лучше, чем на других предприятиях столицы. На это направлены усилия его руководства. Поскольку без здоровья невозможно быть по-настоящему свободным, красивым и трудолюбивым, большие средства здесь тратят на содержание профилактория, детских учреждений на берегу Черного моря и в Подмосковье, дворца культуры и на многое другое.

Коллектив «Трехгорной мануфактуры» уверен в успехе, поскольку его деятельность ориентирована на успех.

Адрес: 123022 Москва, ул. Рочдельская, 15
Телефон: (8-095) 252-21-43,
Телетайп: 113438 ВИРА
Телефакс: (8-095) 255-68-83



СОВЕТЫ НЕ ДЛЯ НАС

Американский профессор Г. Долан в ЭКО 7.91 утверждает, что ничего, кроме вреда, государственное регулирование цен не приносило — цены должны быть свободными. Свою правоту он доказывает, обращаясь к событиям нефтяного кризиса 70-х годов. Тогда мировые цены на нефть резко подскочили. Как на это реагировали в Западной Европе и в США? Приведу только начало и конец цитаты из Г. Долана: «В Европе быстро выросли цены на бензин... Очереди, запас или рационирование не стали массовым явлением... Правительство США, наоборот, попыталось защитить потребителей, вводя потолки розничных цен на бензин... Бензин начали запасать в больших количествах» и т. д. Самым удивительным было то, что объем продаж в действительности оставался прежним.

Свободные цены можно принять, если потребитель способен следовать за их повышением. То, что по карману богатой Европе, едва ли осуществимо у нас! Покупка более экономичных автомобилей — хороший выход из положения, но для этого нужно иметь рынок таких автомобилей. А у нас нет вообще никакого рынка!

Действительно, в США во времена нефтяного кризиса наблюдалось нечто похожее на наши очереди. Если бензина привозилось фактически столько же, что и до кризиса, то очереди объяснить можно только психологическим фактором. Потребитель рассуждал примерно так: «Бери, пока есть и пока цены не подскочили еще выше!» Подобным образом у нас не так давно в одночасье разобрали вермишель и макароны. Однако несомненно, что богатая Америка безболезненно перенесла бы и свободное повышение цен.

Итак, для свободной игры цен необходимы состоятельный потребитель, способный следовать за ценами без особого ущерба для своего жизнеобеспечения; возможность компенсации повышенных затрат за счет использования более совершенных технических средств: экономичные автомобили, более дешевые стройматериалы и т. д. И еще гражданская культура, не позволяющая недовольству населения выплескиваться в братоубийственные столкновения.

Все эти условия у нас отсутствуют, потому при введении свободных цен неизбежны социальные взрывы. Итак, рекомендации Г. Долана для нашей страны неприемлемы.

Ю. Б. ВАРАКСИН,
зам. главного технолога ММПОИМ, Москва

НОВАЯ КНИГА

ЯПОНСКИЙ для ВСЕХ (пособие по изучению разговорного языка). / Составитель А. Н. Колесников. — Новосибирск: Наука. Сиб. отд., 1992 (I). Объем 15 печ. л. Цена договорная.

Пособие адресовано широкому кругу желающих самостоятельно овладеть элементарным навыкам японской речи. В нем изложены основные сведения по грамматике, а также слова и выражения, необходимые для общения в быту, на улице, в транспорте и др. Материал каждого урока включает учебный японский текст с переводом на русский и английский языки, учебный словарь по лексике урока и грамматические комментарии. Уже с первых уроков учащийся получает возможность вести несложную беседу.

Заказы на книгу и предложения на заключение договоров направляйте по адресу: 630099 Новосибирск, ул. Советская, 18. Сибирское отделение издательства «Наука». Телефон: 22-16-91.


СНГ
СНГ

РЕЦЕНЗИЯ

Музыкальная шутка

Гурий АВРАМОВ,
Киев

Композиция, поступившая на отзыв в наше многопрофильное СП «Смейся, паяц!», представлена на 500 страницах машинописного текста, орнаментированного таблично-графической ритурнелью. Хотя рецензируемый материал построен с определенным отступлением от классической формы (сначала следует рассчитанная на пятилетку инструкция, а уж затем разбитый на тысячу и один день основной трехчастный цикл), все же, отдавая должное громадному таланту, вложенному соискателем антикризисных закономерностей в свое программное произведение, мы намерены конспективно изложить охватившие нас соображения.

Итак, уже первые абзацы прелюдии вводят нас в атмосферу глубокого душевного надрыва автора, но надрыва не драматически-безнадежного, а прогностически-оптимистического. За сим следует мрачное, трагедийно-скорбное раздумье о состоянии народного хозяйства. Неумолимость катастрофического спада производства, жесткость сравнений уровней потребления последних лет усиливают чувство фатальной безнадежности. И вдруг на журчащем фоне цифровых выкладок (соль мажор) звучит грациозный намек на возможный выход из создавшегося социально-экономического тупика, но тут же он обрывается исполненной глубокой печали темой консерватизма населения и вполне заслуженного им правительства (ми минор). Прелюдию венчает кода, полная трагической патетики. Фанфарные взлеты пассажей о безработице и социальной защите, словно молнии прорезающие взрывоопасную общественно-политическую атмосферу, рокочущие фигурации цитат из зарубежной и отечественной апокалиптической классики создают предгрозовую ситуацию. В страстном высказывании молодого композиционера слышатся бетховенские интонации, несгибаемость пред ударами судьбы.

Первая часть (ее можно было бы охарактеризовать как Allegro con brio) — наиболее значительна по философическому содержанию. Драматургия ее базируется не только на теории подобия мировых кризисных явлений, но и на контрастности подходов к их преодолению. Если начальные фразы напоминают гром литавр, обрушивающийся на антинародные меры конкурирующей программы стабилизации, то последующие, посвященные личным качествам официального заказчика, звучат мягко, лирично, взволнованно. Эмоционально возвышенные принципиальные диалоги между гипотетическими рыночниками и антирыночниками выражают бурный накал страстей, которыми пронизана первая часть. От полнейшей безысходности до высокого оптимизма — таково многообразие выразительных метаморфоз тематического материала. В конце концов глубина противоречий приводит автора к мысли, что все решит широкомасштабная компьютерная игра «Дранг нахт ост базар!»

Вторая часть — поэтичное, полное благоухания Andante — жемчужина представленной работы. Сменяя друг друга на экране монитора, свободно льются статистические данные необычайной корректности, создавая впечатление ничем не прерываемого товарно-денежного диалога. Спокойные, безмятежно плавные вначале, инфляционные кривые постепенно становятся все бо-

лее трепетными, и к моменту достижения точки катарсиса имеют значительную амплитуду колебаний. Введение многоразовых купонов вносит кратковременное успокоение, после чего вновь следует большой эмоциональный подьем, приводящий к кульминации — рождению новой национальной денежной единицы с портретом вечно плачущей Ярославны. В самом конце звучность изложения затихает: чувствуется, что и новая наличность, увы, на исходе.

Оживленное, радостное настроение царит в третьей, заключительной части работы. Рождено оно, с одной стороны, ожидаемым в грядущем тысячелетии экономическим подьемом, а с другой — близящейся международной независимой экспертизой, хотя в работе нет прямых указаний на ее проведение. Тем не менее основные выводы получают солидное инвалютное обеспечение и по характеру скорее дополняют друг друга, чем контрастируют. Главная тема — рефрен — проходит преимущественно в таблицах, живо напоминающих блистательно оформленные каталоги, тематическое же содержание закупок по импорту в основном изложено в приложении-декларации, причем разбиение по группам товаров отличается большим мастерством. Перекликающиеся фразы соискателя, близких ему товарников и товарок, а также неугомонных таможенников придают событиям особую живость. И хотя реприза по сравнению с экспозицией сокращена, автору все же удается сделать краткую рекламную вставку о больших коммерческих возможностях спонсоров рецензируемого произведения. Завершается финал ликующим перечислением литературных и финансовых источников.

Исходя из вышеизложенного, полагаем, что автор вполне заслуживает присвоения ему почетного звания «Народного программиста», а его сказочная антикризисная программа «Тысяча и один день» — занесения на Большую Полку Почета.

Завотделением музыкальных программ
СП «Смейся, паяц!»

УРОК ЭКОНОМИИ

В. ПАНАРИН,
Тверь

Не умеем мы экономить! Не получается. Ни в большом, ни в малом. Взять, к примеру, лозунги. Сколько их было на зданиях, на транспарантах! Где они? Нет их. А без лозунгов мы жить не можем. Это же для нас второй хлеб! Особенно когда с первым туго. Говорят, новые лозунги денег стоят. А зачем новые? Берем старые, заменяем две-три буквы — и готово! Примеры? Пожалуйста!

Возьмем для начала «Все лучшее — детям!» Некоторые шустрые дяди из кооперативов и совместных предприятий в два счета делают этот лозунг более современным. Приходят утром карапузы в детский сад — закрыто. Замок. А на фасаде уже — «Все лучшее — дядям!» Потому как у нас сейчас что? Верно! Приватизация!

Раньше посмотришь вокруг — «Миру — мир!» Где они? Ага, вот один! Берем. Кистью — р-раз! И на резиденцию мэра. Кто ему мешает спокойно жить? Горсовет с избирателями? Теперь они увидят на здании «Мэру — мир!» и сразу поймут. Мол, ребята, как бы говорит мэр, — давайте жить дружно!

А этот, «Слава КПСС!», что украшал бывшие обкомы и горкомы? Кто там сейчас? Другие партии? Прекрасно! Мазок

кистью и — «Слаба КПСС!» Убивает сразу двух зайцев: говорит о хилости бывших и о силе теперешних хозяев апартаментов.

Так! А этот лозунг к чему призывает? Зовет вперед? Отлично! Берем второе слово и в нужном месте делаем просвет... «Вперед, товарищи!» Конкретно и отражает суть момента.

Идем дальше. Что народ в универсаме от колбасы нос воротит? Перележала, потому и благоухает не так? Ясно! Берем лозунг одной из пятилеток. Макаем кисть в краску... Увидит народ над мясным отделом: «Больше хорошей протухции!» и уже не будет спрашивать, почему вчера пахло за квартал, а сегодня — аж за два.

Или возьмем лозунг о товарах. Где они? Нет их. Почему? Да потому, что для производителей сейчас главное не товар, а... Правильно! Поэтому заменяем в лозунге пару букв... и — «Больше хороших наваров!»

Что там еще? Лозунг эпохи борьбы с виноградниками? Не актуально! Удаляем первую букву... «Резвость — норма жизни!» Уже современней. Хочешь жить — умей вертеться!

А это что за лозунг? Времен перестройки? Сюда его! Прикрываем одну букву и вешаем его на магазины, собесы и другие места, где любят стоять в очередях наши люди. Прочтут они: «Перестойка — дело каждого!» — и проникнутся гордостью за то, что это не зряшная трата времени, а поощряемый обществом труд.

Кого мы еще не вдохновили? Семейных? А что им обещали? Жилье в 2000 году? Исправляем «двойку» на «тройку». Р-раз!.. «Каждой семье — квартиру к 3000 году!» Теперь никто не скажет, что сроки — уже, а квартиры — еще. Лозунг — во! На тыщу лет!

И наконец, «Цель партии — благо народа!» Пара взмахов кистью... — и... «Цель партии: брагу — народу!» Да если какая партия выдвинет такой лозунг — за ней же и в огонь, и в воду! А если пообещать и закуску — это ж на какие великие дела можно народ поднять!..

Да-а! Многое по плечу нашему народу. Экономить вот только не можем. Не выходит пока. Ни с лозунгами, ни вообще. Но уже учимся. В основном женщины. Особенно в магазинах. Посмотрят на цены. Откроют кошельки... А внутренний голос, как гром: «Экономка должна быть экономной!»

Исповедь человека, ставшего кузнецом своего счастья

Г. Н. ПОПИНАКО,
Орехово-Зуево

Накупили мы с женой бытовой техники. Холодильник, пылесос, стиральная машина, телевизор — это ведь все нужные вещи. И хорошие, пока работают. Но рано или поздно все это ломается, выходит из строя. А по профессии я филолог. Изучал болгарский язык, литературу славянских народов. В технике — ни в зуб ногой! Такое вот образование. Ну и ладно! А «Рембыттехника» на что? Вызови мастера — все исправят. Позвонили.

— Ждите мастера!

— Когда?

— Завтра в течение дня.

Жена отпросилась с работы, ждала весь день. Мастер не пришел... Почему? Много было работы, не успел.

— Когда же придет мастер?

— Завтра в течение дня!

Отпросился с работы я.

Мастер пришел вечером. Деньги взял за вызов и определение неисправности.

Сказал:

—Везите агрегат в мастерскую.

— На чем?

— На чем хотите!

Дальнейшее описание мытарств уже неинтересно. Ведь у нас это знает каждый! Вся зарплата стала уходить на ремонт техники. Пытался воспользоваться помощью лиц, занимающихся ИТД. Деньги примерно те же, но нужна еще и бутылка. Сунулся в кооператив под названием «Уют». Организм у меня крепкий, кооперативные цены выдержал. Но больше там я не появлялся — качество-то того... Стал задумываться, что же делать?

Поспрашивал соседей, сослуживцев, как они с бедой справляются. Некоторые делают ремонт сами. Это уметь надо, да и инструмент нужен. Но с чего-то нужно начинать. Решил поначалу освоить сантехнику: с ней много возни — то засорится, не течет, то, наоборот, течет там, где не надо. Стал присматриваться к работе дяди Васи из жэка. Вытащил тот из сумки одну штуковину (не знаю, как называется) — длинный толстый трос с шариками на концах и с его помощью быстро все прочистил. За бутылку я этот трос выпросил. Канализацию теперь прочищаю сам. И соседи уже приглашают. В следующий раз, когда дядя Вася ремонтировал кран на кухне, разглядел через плечо, как это делается. Разводной ключ и газовый № 2 купил в магазине. Уже могу заменить клапан и прочее.

Лиха беда начало! Не боги же горшки обжигают!

Так и пошло. Что-то подглядел, что-то выменял на ЖКВ (жидкая конвертируемая валюта), что-то купил в магазинах. Но знаний не хватало. Все же я лирик, а не физик. Поехал в деревню, вытащил из бабкиного сундука старые учебники, подписался на журнал «Сделай сам», накупил книг и брошюр по ремонту бытовой техники, квартиры.

Утверждать, что теперь все делаю сам, не буду — все равно никто не поверит. Тем более, что запчастей теперь не сыщешь. Но! Сделать дырку в бетонной стене и поставить дюбель — не проблема. Перепаять сопротивление в радиоприемнике — запросто. Могу врезать замок. Свободно обращаюсь с электроприборами.

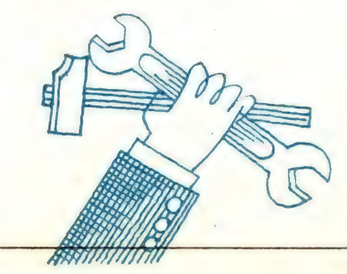
Прошло несколько лет... Я стал совсем другим человеком. И по-настоящему счастлив!

Разве вам понять состояние человека, который сам отремонтировал пылесос и заменил тэн в электросамоваре, сам побелил потолок на кухне и поклеил обои? Это подлинное счастье, когда сердце наполняется гордостью за содеянное. Чего только я не узнал за эти годы! Каким бы невеждой я остался со своим болгарским языком, если бы бытовая техника не ломалась — подумать страшно.

Большое спасибо нашей промышленности, выпускающей бытовую технику!

Низкий поклон нашей службе быта, радеющей о политехническом образовании трудящихся!

Да! Купил японский стереофонический двухкассетник. Уже два года его гоняю, не ломается, проклятый. Ух, как он меня раздражает! И как устроен, что там внутри — не знаю. Неужели не доведется?..



В ПОЕЗДЕ

И. В. ПИМУШКИН,
г. Талнах

Скорый поезд Ереван—Москва нагонял более чем пятичасовое отставание от графика. Замызганные, с выбитыми стеклами вагоны со страшным грохотом мотало из стороны в сторону на стыках рельсов.

В одном из купе, словно нахохлившиеся воробьи, сидели представители трех некогда братских республик, ныне граждане независимых суверенных государств — Резо Махарадзе, Рашид Ахмедов и Степан Ковальчук. За время пути они не проронили ни единого слова, только настороженно следили друг за другом.

В Краснодаре к ним в купе подсел еще один пассажир — матрос с рыболовецкого траулера Борис Зябкин. Сей морской волк возвращался от мамы из длительного отпуска и, вероятно, по причине таковой был изрядно навеселе.

— Здорово, земляки! — широко улыбнувшись, поприветствовал Борис молчаливое общество.

— Гамарджоба.

— Салям алейкум.

— Добрый дэнь, — сдержанно прозвучало в ответ.

Межгосударственные контакты не завязывались. Немного переждав, моряк извлек бутылку «Русской», хитро улыбнулся и предложил:

— Ну что, мужики, тяпнем грамм по сто дл поднятия жизненного тонуса?

Присутствующие, правда, без особого энтузиазма, согласно кивнули головами и стали извлекать из своих обьемистых сумок припасы. Ковальчук выложил на стол шмат сала и бутылку горилки, Махарадзе — чачу и мандарины, Ахметов — коньяк и шашлык.

После первого тоста, за мир, обстановка в купе сделалась более непринужденной. Мало-помалу завязалась беседа на международном русском языке, и как всегда, о политике. Трудящиеся первого в мире бывшего государства рабочих и крестьян без этого просто жить не могут.

— А я вам так скажу, мужики, — авторитетно заявил Борис Зябкин, сразу же ставший душой компании, — во всех наших бедах виноваты Горбачев с Лигачевым, издавшие антиалкогольный закон. Если бы водку в магазинах продавали свободно и по доступной цене, то трудящиеся не стреляли бы друг в друга, а занимались бы более приятными делами.

После второго тоста, за дружбу, скованность окончательно исчезла, и Степан затянул народную украинскую песню «Ты ж мэнэ пидманула...» Все купе стало ему дружно подрявкивать. Затем под руководством Резо бывшие товарищи, теперешние господа, спели рвущую душу «Сулико».

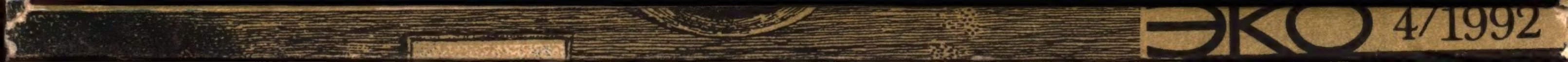
После третьего тоста, за любовь, Рашид Ахмедов и Борис Зябкин, обнявшись, словно родные братья, обливаясь слезами, исполнили популярную песню из репертуара Азизы «Милый мой, твоя улыбка...»

Что произошло дальше, представители четырех суверенных держав помнят довольно-таки смутно. Но пассажиры скорого поезда еще долго вспоминали, как великолепный квартет во всю мощь своих луженых глоток орал ночью величественный гимн «Союз нерушимый республик свободных навеки сплотила Великая Русь...», а затем по всем вагонам собирал подписи за возрождение единого и неделимого...

ИНДЕКС 71117

22/5-86




ЭКО 4/1992